SANTIAGO R. T.

INGRESOS PASIVOS

Más de 30 formas de ganar dinero mientras duermes



"Trabajando fielmente 8 horas al día, con el tiempo llegarás a ser jefe y a trabajar 12 horas al día"
Robert Frost

Ingresos Pasivos

Más de 30 formas de ganar dinero mientras duermes

Santiago R. T.

NOTA IMPORTANTE:

Exoneración de responsabilidad del editor y del escritor.

Este libro ofrece información que el autor considera fidedigna sobre el tema del que trata, pero se vende presuponiendo que ni él ni el editor da consejos concretos sobre necesidades particulares de nadie, ni asesoran sobre inversiones, ni prestan ningún otro servicio de asesoría legal o contable. Quien necesite ayuda especializada en materia de asesoramiento legal, contable o financiero, deberá contratar los servicios de un profesional competente.

Esta publicación contiene datos de rendimiento recogidos a lo largo de muchos periodos de tiempo. Los resultados pasados no garantizan rendimientos futuros. Además, los datos de rendimiento, así como las leyes y la regulación, cambian con el tiempo, por lo que el estado de la información contenida en este libro puede verse alterado. Este libro no está escrito para que sirva de base de ninguna decisión financiera, ni para recomendar asesores concretos, ni para que se vendan o compren títulos.

El autor y el editor declinan toda responsabilidad sobre la veracidad de la información ofrecida en este libro, así como sobre cualquier pérdida o riesgo, personal o societario, derivado, directa o indirectamente, del uso o aplicación de los contenidos de este libro.

Nota

Los piratas jamás harán un libro como este. Lo único que hacen es copiar, robar, alterar el contenido y violar derechos de autor. Si de verdad valoras la educación financiera, quieres seguir aprendiendo con libros como estos y no quieres participar en el robo de propiedad intelectual, sigue adquiriendo estos libros en nuestras redes sociales @Sociedadecaballeros, @ComoJugarMonopolio, @MrMonopolyStore, @HowToPlayMonopoly y en la tienda Kindle de Amazon. Si adquiriste este libro por algún otro medio, no nos responsabilizamos en lo absoluto por el contenido que leas, ya que pudo haber sido alterado; por los problemas que tengas al descargarlo, ya que puedes ser víctima de virus cibernéticos; ni por si se presenta el caso en que te estafen tu dinero. Adquiere los libros legalmente, apoya el contenido educativo único que transmiten y no apoyes la piratería.

“Si no encuentras una manera de hacer dinero mientras duermas, trabajarás muy duro toda tu vida”.

-Warren Buffett

“Cuando las personas me preguntan qué significa el ´Sueño Americano´, les digo que significa no tener que volver a trabajar nunca más sí no quiero. El Sueño Americano está más relacionado con la libertad que con el dinero”.

-Don McLean

"Si me das 8 horas para talar un árbol, pasaré 7 horas afilando mi hacha".

-Abraham Lincoln

"Si me das 8 años para convertirme en millonario, pasaré 7 años leyendo libros de educación financiera".

“No falle en la escuela, la escuela me falló a mí. La escuela le falla a los emprendedores todos los días, porque no está hecha para emprendedores, está hecha para empleados”.

-Gary Vaynerchuk

“Mi primer empleo real fue en una heladería.

El segundo día, me pidieron que despegara los chicles que estaban en el piso.

Le dije a la dueña: ´No me contrataste para despegar chicles, me contrataste para servir helado´.

Ella dijo: ´¿De qué estás hablando? Puedo hacer lo que quiera contigo. Ahora ponte de rodillas y deja mi piso como nuevo´.

Le dije que no iba a hacer eso. Ella me dijo: ´Estás despedido´.

Ese fue el último empleo que tuve en mi vida.

Le debo a esa mujer todo”.

-Kevin O´Leary

Simplemente me desperté un día y decidí que no quería vivir de la forma en la que viven las personas normales.

No quería un empleo normal.

No quería relaciones normales.

No quería sentirme miserable todos los lunes de mi vida.

No quería contar las horas todos los días para que llegara el viernes.

No quería esperar todo el año para tener dos semanas de vacaciones.

No quería separarme de mi familia todos los días para ir a un empleo.

No quería repetir el mismo error que cometen las personas todos los días, toda su vida: Creer que algo es "normal" solo porque todos los demás lo están haciendo.

No quería una vida normal.

Lo normal no es para mí.

Si lo normal tampoco es para ti, entonces este libro definitivamente si es para ti.

CONTENIDO

PASO 1: Crea un activo.

PASO 2: Desarrolla sistemas para administrar y escalar el activo.

PASO 3: Automatiza el activo.

PASO 4: Repite.

PASO 5: Vive la vida en tus términos.

De eso se trata este libro.

Prefacio

Escuche la siguiente fabula hace poco.

Un hombre de negocios de Nueva York se otorgó unas vacaciones yendo a un pequeño pueblo costero de México, haciéndole caso al consejo que le dio su médico.

Como no podía dormir tras recibir una llamada urgente de la oficina la primera mañana, fue a dar un paseo hasta el muelle para tomar un poco de aire. Una pequeña barca con un único pescador acababa de atracar. Dentro había varios atunes de aleta amarilla de gran tamaño. El estadounidense felicitó al mexicano por la calidad de su pescado.

—¿Cuánto ha tardado en cogerlos? —preguntó.

—Muy poco tiempo —contesto el mexicano.

—¿Por qué no se queda más tiempo y pesca más? —siguió el estadounidense.

—Tengo suficiente para mantener a mi familia y para darle a algunos amigos —dijo el mexicano mientras los pasaba a la cesta.

—Pero… ¿qué hace el resto del tiempo?

El mexicano le miró y sonrió.

—Me levanto tarde, pesco un poco, juego con mis hijos, me echo la siesta con mi mujer, Julia, y voy al pueblo todas las noches dando un paseo, donde bebo vino y toco la guitarra con mis amigos. Tengo una vida plena y ocupada, señor.

El estadounidense se rió alzándose cuan alto era.

—Señor, soy licenciado de administración de empresas por Harvard, me especialice en finanzas y puedo ayudarle. Debería pasar más tiempo pescando y, con las ganancias, comprar una barca más grande. En poco tiempo, podría comprarse varias barcas al ser mayor la redada. Con el tiempo tendría una flota de barcos de pesca. En lugar de vender lo que faene a un intermediario, lo vendería directamente al consumidor, hasta abrir su propia enlatadora. Entonces tanto la adquisición del producto como el procesamiento y la distribución estarían en sus manos.

» Tendría que marcharse de esta pequeña aldea costera de pescadores, claro, y mudarse a Ciudad de México, luego a Los Ángeles y más tarde a Nueva York, desde donde dirigiría su empresa en expansión con un equipo directivo en condiciones.

El pescador mexicano le preguntó:

—Pero señor, ¿cuánto tiempo llevará todo eso?

A lo que el estadounidense respondió:

—Quince o 20 años. Como mucho 25.

—¿Pero luego qué, señor?

El estadounidense se rió y le dijo:

—Eso es lo mejor. Cuando llegue el momento, anunciaría su salida a bolsa y vendería sus acciones al público, haciéndose muy rico. Ganaría millones.

—¿Millones, señor? ¿Y luego qué?

—Luego se jubilaría y se mudaría a un pequeño pueblo costero, donde se levantaría tarde, pescaría un poco, jugaría con sus hijos, se echaría la siesta con su mujer, Julia, e iría al pueblo todas las noches dando un paseo, para beber vino y tocar la guitarra con sus amigos…

Te sorprendería escuchar los sueños de la mayoría de la gente. Si las personas son sinceras contigo, muy pocas te dirán realmente que sueñan con tener una mega mansión, un avión privado y una compañía de miles de millones de dólares que cotiza en la bolsa de Nueva York.

Si eres como yo y eres sincero contigo mismo, no necesitas realmente esas cosas. No tener que preocuparme nunca más por el dinero, vivir frente a la playa y acostarme con la ventana abierta para escuchar el sonido de las olas, pasar horas y horas jugando con mis hijos y viajar a distintas partes del mundo todos los años con mis amigos y familia es todo lo que necesito para vivir una vida feliz y abundante. Puedo apostar que sucede lo mismo contigo.

Romperé el paradigma: No necesitas endeudarte para ir a la universidad, ni escalar la escalera corporativa para ganar un salario de seis cifras, ni tener una empresa millonaria para conseguir todo lo anterior. Si tu sueño es ir a una playa paradisiaca del Caribe o recorrer Europa en moto, ¿adivina qué? Puedes hacerlo con menos de $4,000 dólares. La verdadera pregunta es: ¿Tienes la *libertad* para dejarlo todo e irte a recorrer Europa por cinco meses? ¿Seguirías ganando dinero, aunque no trabajaras durante todo ese tiempo? ¿O dependes de un empleo y el solo hecho de considerar la cuestión es algo ridículo porque te despedirían de inmediato? Y la pregunta más importante que debes hacerte: ¿Eres realmente libre?

Esto nos lleva a concluir lo siguiente: *El verdadero sueño está relacionado con la libertad más que con el dinero*. Si eres un ejecutivo de una multinacional que gana millones de dólares al año, eres igual de pobre que un empleado que gana un salario mínimo. ¿Cómo es esto posible? Porque la verdadera y única riqueza se mide en tiempo, no en dólares. Tanto el ejecutivo que gana millones como el empleado que gana el mínimo sufren la misma enfermedad: trabajan por ingresos activos. Ambos necesitan trabajar físicamente todos los días para ganar dinero. Si dejan de trabajar, dejan de ganar dinero. Si se toman un año para recorrer el mundo con su familia, pierden su empleo y dejan de ganar dinero. Si mañana los despiden, dejan de ganar dinero. Hasta la fecha solo han inventado una cura para esa enfermedad, y se llama *Ingresos Pasivos*.

Los ingresos pasivos se tratan de libertad, no de dinero.

Este libro se trata de libertad, no de dinero.

Tu vida se trata de libertad, no de dinero.

Introducción

Bienvenido a "*Ingresos Pasivos: Más de 30 formas de ganar dinero mientras duermes*". Aunque nadie excepto tú puede garantizar tu éxito, te prometo lo siguiente:

- Cuando termines de leer este libro, entenderás mejor cómo funcionan las cosas y que es lo que se requiere para tener varias fuentes de ingresos pasivos.

- Comprenderás que los ingresos pasivos no son un fraude sino el enfoque que adoptan los ricos y las personas que son libres financieramente para tener éxito en el ámbito del dinero.

- Descubrirás que no necesitas ser un científico espacial, ir a Harvard, tener mucho dinero o ser un genio de las finanzas para tener varias fuentes de ingresos pasivos, renunciar a tu horrible empleo y comenzar a vivir la vida en tus términos.

- Tendrás muchísimas estrategias que le funcionan a miles de emprendedores en el mundo real y podrás elegir con cual comenzar entre una amplia variedad de opciones.

Nadie que quiera convertirse en ingeniero, arquitecto, abogado o medico espera tener éxito en esas áreas sin antes invertir una cantidad considerable de tiempo y de dinero. Las personas saben esto, y están de acuerdo en inclinarse por una de estas carreras que en la mayoría

de los casos las obliga a intercambiar su tiempo por dinero, a tener problemas financieros toda su vida y a perder su valiosa libertad.

Sin embargo, eso es “normal”. Es lo que todos hacen. La gran mayoría jamás cuestionaría eso. Espero nunca pertenecer a la gran mayoría.

¿Cuánto tiempo pasaste en la escuela? ¿Cuánto tiempo pasaste en la universidad? ¿Cuánto dinero y horas de tu vida has invertido tanto en la escuela como en la universidad? Al menos 16 años de tu vida apuesto. ¿Y qué ganaste? ¿Te enseñaron algo sobre el dinero? ¿Sabes cómo convertir una idea en un negocio automatizado? ¿Sabes invertir el dinero que tienes? ¿Sabes invertir sin poner nada de tu propio dinero? ¿Sabes cómo convertir tu computador y tu iPhone en un negocio a nivel mundial? ¿Te hablaron alguna vez de los ingresos pasivos? ¿Te dieron clases profesores que eran libres financieramente y que estaban viviendo sus sueños? ¿O te dieron clases mediocres asalariados que dependen de su cheque de nómina y nunca han escuchado sobre los ingresos pasivos? ¿Por qué las personas no tienen problemas en dedicarle más de 16 años a una educación que no garantiza nada, es aburrida y es muy costosa, pero renuncian a su propio negocio cuando no obtienen los resultados que desean a los dos meses de haber comenzado? ¿Perteneces a este grupo? ¿O estas dispuesto a renunciar a todo para crear el estilo de vida que te mereces; un estilo de vida que los ingresos pasivos pueden brindarte?

Los negocios e inversiones que menciono en este libro pueden brindarte una abundante libertad y riqueza más allá de lo que cualquier universidad pueda brindarte jamás. Aun así, por alguna misteriosa razón, las personas prefieren jugar a la “segura” y aceptar el consejo sensato que les brinda la sociedad: Ve a la escuela y consigue un empleo seguro. Lo que no logra entender la gran mayoría

de las personas es que una vez que tienes éxito creando una fuente de ingresos pasivos, el proceso comienza a volverse más y más divertido.

CÓMO USAR ESTE LIBRO

Este no es un libro para aquellos que quieren hacerse ricos rápidamente. Este no es un libro que tiene todas las respuestas y que te dirá exactamente paso a paso lo que debes hacer o cual es el mejor camino para ti. Este libro busca abrir tu mente, darte nuevas ideas y romper el condicionamiento que tienes en tu mente que te dice todos los días: "Ve a la universidad, busca un empleo, trabaja duro, sube por la escalera corporativa y retírate a los 65". Este libro busca enseñarte un mundo completamente diferente del que enseñan en las escuelas y universidades. Comenzaremos primero sentando las bases y hablando sobre todo lo que tienes que saber y la persona que tienes que ser antes de mostrarte las formas en que puedes ganar dinero mientras duermes. Luego de mostrarte muchas opciones para crear ingresos pasivos, debes saber que esto no termina aquí. Debes ir más allá y aprender no solo a construir riqueza sino también a administrarla, conservarla, multiplicarla y, finalmente, heredarla a tus hijos. De esto trata este libro y todos los otros productos educativos nuestros.

Las formas de ganar dinero mientras duermes que presento aquí fueron pensadas para incluir a todo tipo de personas, sin importar su edad o condición económica. Escoge la que más te guste y la que creas que es posible para ti. Por ejemplo, muchas personas creen firmemente que no están en la capacidad de invertir en bienes raíces. Si tú crees eso, entonces puedes comenzar creando un negocio en Amazon y escalando poco a poco. Tal vez tu negocio de Amazon en

un futuro te permita invertir en bienes raíces. O también es posible que tengas 15 años y no creas que el negocio de Amazon sea posible para ti. Puedes optar por un negocio de máquinas expendedoras o por vender productos o servicios a través de redes sociales. Cualquier punto de arranque que elijas es perfecto. No importa comenzar pequeño, lo importante es comenzar y nunca parar hasta llegar a la meta.

Mi punto es el siguiente: Tienes que comenzar en cualquier lugar. Simplemente escoge una forma para ganar ingresos pasivos de todas las que comparto aquí y vuélvete el mejor en ella. Si elegiste los bienes raíces, evidentemente aquí no puedo enseñarte todo el negocio de los bienes raíces. Termina de leer este libro y léete los 100 mejores libros de bienes raíces que encuentres, ve a seminarios y toma cursos. Puedes tomar nuestro ***Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces*** que está en nuestros sitios webs y convertirte en un experto en el sector inmobiliario si es el camino que eliges. Sea cual sea la opción (o las opciones) que elijas de este libro para comenzar a ganar ingresos pasivos, estúdiala hasta que seas un experto y tengas éxito en el mundo real. Luego, pasa a otra y luego a otra. Cuando menos te lo esperes y mucho más rápido de lo que piensas, tendrás siete o diez fuentes de ingresos pasivos que te pagarán cada mes sin que tengas que trabajar físicamente. Estarás más adelante financieramente que el 99% de las personas. ¿Cuál es el secreto? ¿Cuál es la trampa? No hay ningún secreto ni existe ninguna trampa. Muchas personas me dicen: *"Si fuera tan fácil, todos lo estarían haciendo"*. ¡Yo estoy de acuerdo! Todos deberían hacerlo, porque realmente es muy fácil. Ganar dinero hoy en día, en este mundo globalizado de redes sociales y plataformas como Amazon, Alibaba, Shopify y eBay, es realmente sencillo. La cuestión importante aquí es la siguiente: Para mí es fácil y por eso llevo un tiempo haciéndolo,

pero ¿tú qué opinas? ¿Crees que será fácil para ti también? ¿O crees que esta fuera de tu alcance crear varias fuentes de ingresos pasivos? Sea lo que sea que creas en tu interior, se manifestará en tu exterior. Requiere dedicación, compromiso y creatividad al principio. Puede haber momentos realmente difíciles. Seguramente fracasarás un par de veces. ¿Pero no crees que es más difícil trabajar duro en un empleo todos los días de 7 a 5 por 40 años? Es muy interesante ver como muchas personas creen que esperar cinco o diez años para obtener libertad financiera a través de los ingresos pasivos es mucho tiempo, pero no tienen ningún problema en conseguir un empleo mal pagado donde obtienen aumentos de 2 o 3 dólares al año y trabajan duro sin quejarse durante más de 40 años.

Termina de leer este libro y pon manos a la obra de inmediato. No dudes ni un solo momento. Todo lo que necesitas para comenzar lo tienes ahora mismo contigo. En 10 años desearías haber comenzado hoy.

Sin más que añadir, sirve un poco de café y saca un cuaderno para que tomes notas. ¡Estas a punto de sumergirte en el mundo de los ingresos pasivos!

PARTE 1

Bienvenido a Monopoly

"Deje de usar joyería por muchas razones. La primera es que todos usan joyería. Ya lo superé; he madurado y me he vuelto más inteligente. Otra de las razones, es que la gente más rica que he conocido en mi vida no usa nunca joyería. Cada vez que conozco a alguien que es muy rico, prácticamente millonario, no tiene puesto nada extravagante. Y desde entonces he comenzado a usar mi dinero con más inteligencia. He dejado de comprar cosas que no necesito solo para aparentar que soy rico, y en su lugar he comenzado a usar mi dinero para invertir en cosas que de verdad me hacen más rico: Negocios e inversiones".

-21 Savage.

¡Bienvenido a un nuevo producto educativo de nuestra marca! Si ya leíste ***Cómo Jugar Monopolio En El Mundo Real*** y nuestros otros libros y productos educativos, seguramente ya sabes lo que puedes esperar al leer este libro. Lo único que puedo hacer es agradecerte y decirte que en cada producto educativo nuestro haremos todo lo posible para brindarte la mejor educación financiera de todas.

Todos nuestros libros son una extensión del primero: ***Cómo Jugar Monopolio En El Mundo Real***. ¿Por qué? Porque la vida es una partida de Monopoly. Imagínate jugar una partida de Monopoly y tratar de ganar simplemente recolectando el dinero cada vez que das una vuelta por el tablero. Todos saben que es imposible ganar de esta

manera. Es una terrible manera de jugar. Bueno, eso es exactamente lo que pasa cuando trabajas en un empleo por un cheque de nomina y no inviertes ni creas negocios. ¡Es imposible ganar en Monopoly así!

Puede que lo sepas o no, pero toda tu vida has jugado Monopoly en el mundo real. Monopoly es un juego que se juega a nivel global. Si eres como la mayoría, eres una victima del juego: Vas a la escuela de los ricos, consigues un empleo en las corporaciones de los ricos, ahorras tu dinero en los bancos de los ricos, inviertes en un plan de pensión controlado por los ricos y sales a votar por los candidatos que representan a los ricos. Si quieres dejar de ser una víctima de este juego y comenzar a usar este sistema a tu favor, este y todos nuestros libros te servirán de guía.

Recuerda: El juego de los ricos se llama ingresos pasivos.

Al final del día, el sistema está diseñado para favorecer a aquellos que juegan Monopoly en el mundo real.

Capítulo 1
Cómo escapar de la carrera de la rata

"La libertad financiera la alcanzas cuando tus ingresos pasivos superan tus gastos".

-T. Harv Eker

SOCIEDAD: Ve a la escuela, saca buenas calificaciones, consigue un empleo, trabaja duro toda tu vida y retírate a los 65 años.

R: Pero yo quiero ser rico y libre financieramente.

SOCIEDAD: Por eso. Debes ir a la escuela para tener éxito y todas esas cosas.

R: Pero espera un momento… todos mis padres, abuelos, tíos, tías, familiares y conocidos fueron a la escuela, y ninguno de ellos es libre financieramente y mucho menos es rico.

Siempre me molestó que los maestros en la escuela nos dijeran: *"Si no te esfuerzas y sacas buenas calificaciones, terminarás siendo un recogedor de basura"*, pero nunca nos dijeran que un recogedor de basura gana más dinero que ellos.

LIBERTAD FINANCIERA

Esta es la fórmula que tienes que recordar todos los días de tu vida para que adquieras verdadera libertad financiera:

Libertad Financiera = Gastos Totales / Ingresos Pasivos

Cuando la respuesta te de menor o igual a 1, saliste de la carrera de la rata y tienes verdadera libertad financiera.

Notá que la formula no incluye *Ingresos Activos*, porque no tienen importancia. Los ingresos activos son para sobrevivir, no para obtener libertad. Un empleo no tiene nada que ver con la libertad financiera, ir a la universidad tampoco y un salario alto tampoco. Vamos a estudiar las dos variables que realmente tienen importancia a la hora de adquirir libertad financiera:

1. Gastos: Este es el punto de partida. Antes de comenzar a construir ingresos pasivos, tienes que deshacerte de los “gastos pasivos”. Si vas a empezar de cero, esta es la primera regla que debes implementar en tu vida: *Nunca adquieras un pasivo sin antes adquirir un activo que genere un ingreso pasivo*. Aclaremos algo que confunde a mucha gente: Un pasivo es algo que saca dinero de tu bolsillo. Una hipoteca es un pasivo porque te cuesta dinero. La deuda de tu carro o de tu tarjeta de crédito son pasivos porque te cuestan dinero. Un activo es algo que te genera dinero, aunque trabajes o no. Una propiedad para la renta es un activo porque te genera dinero en forma de rentas, y esas rentas se llaman “ingresos pasivos”. En resumen: Un activo no es lo mismo que un ingreso activo, y un pasivo no es lo mismo que un ingreso pasivo.

2. Ingresos Pasivos: El problema es que nunca nadie te explico cómo ganar ingresos pasivos. Lo único que te han enseñado durante todos los años de escuela es a conseguir un empleo o abrir un pequeño negocio y comenzar a trabajar duro.

Matemáticamente, así es como funcionan los dos mundos del dinero:

- Si pasas mucho tiempo trabajando físicamente, tus ingresos pasivos serán bajos.
- Si pasas mucho tiempo trabajando físicamente, tus ingresos activos serán altos.
- Si pasas poco tiempo trabajando físicamente, tus ingresos pasivos serán altos.
- Si pasas poco tiempo trabajando físicamente, tus ingresos activos serán bajos.

La idea que debes considerar y que representa la base de este libro y de los ingresos pasivos es la siguiente: Contrario a la creencia popular y a los condicionamientos que te dieron tus padres, el trabajo duro (especialmente en un empleo o pequeño negocio) no es necesariamente el camino hacia el éxito financiero.

Prácticamente todas las personas que conozco solo tienen una fuente de ingresos: Su empleo de 7 a 5. Estoy seguro de que tú también podrías decir lo mismo. Tal vez algunos tienen un pequeño negocio o un consultorio, que es prácticamente lo mismo que un empleo. Cualquier profesión, empleo o negocio donde ganas dinero únicamente cuando trabajas físicamente es considerado un "ingreso activo". Se llama "activo" porque tienes que trabajar físicamente para ganarlo. Es un ingreso que se gana de forma *activa*. La mayoría de los doctores, abogados, ingenieros y dentistas, por altos que sean sus ingresos, solo ganan dinero cuando trabajan. Si dejan de trabajar,

dejan de ganar dinero. Si se accidentan y no pueden trabajar por un tiempo, dejan de ganar dinero. Si quieren irse de vacaciones, dejan de ganar dinero. Si quieren quedarse en casa jugando con sus hijos, dejan de ganar dinero. Ese es el mayor problema del ingreso activo.

POR QUÉ NECESITAS ESTE LIBRO

Este libro te enseñará el mapa para escapar de la cárcel de los cubículos, de los horarios fijos de 7 a 5 y de la monotonía en la que vive la gran mayoría de la gente, con la creación de varias fuentes de "ingresos pasivos". Se llaman "pasivos" porque se ganan de forma *pasiva*, es decir, sin tener que trabajar físicamente. Puedes irte a Disney con tus hijos, a pescar, al club a jugar golf o simplemente quedarte dormido todo el día, pero si tienes ingresos pasivos, seguirás ganando dinero.

Si tienes un edificio de apartamentos y un administrador que se encarga de todo, te llegarán cheques mensuales por concepto de rentas (ingresos pasivos) sin que tengas que levantarte de la cama. Si tienes un negocio en Amazon automatizado, Amazon te enviara tus cheques periódicamente (ingresos pasivos) mientras llevas a tu familia de vacaciones. Si tienes redes sociales y una tienda virtual que funcionan sin tu presencia, te llegarán pagos todos los días (ingresos pasivos) mientras vas a Barcelona a ver un partido de la Champions League.

Los ricos son ricos porque trabajan por ingresos pasivos. Los ricos también trabajan duro, pero no por el mismo tipo de ingreso por el que trabajan todos los demás. Aunque también tienen un ingreso activo (principalmente proveniente de su propia empresa), ellos realmente no lo necesitan. Los ricos no dependen de un ingreso, y mucho menos de un ingreso activo proveniente de un empleo. Es un

riesgo muy grande que nadie debería correr. Por esa razón es por lo que decidí escribir este libro. Quiero ayudarte a conseguir verdadera libertad financiera construyendo varias fuentes de ingresos pasivos.

Hace un par de días no puse mi alarma y me quedé profundamente dormido. Me iba a levantar temprano para trabajar y para hacerle un par de consultas a mi equipo de contadores y asesores fiscales. A pesar de que me levante a las 10:00 am y prácticamente perdí toda la mañana, revise mi celular y en total había ganado más de $500 dólares gracias a mi negocio de redes sociales, mi tienda virtual y los productos que vende mi negocio por Amazon. Ahora bien, $500 dólares no es una gran cantidad de dinero ni hacen rico a nadie, y tampoco te dije esto para alardear, pero es dinero que gané sin tener que trabajar físicamente. Mientras todos se levantaban a las 5:00 am, desayunaban a la fuerza, lidiaban con el tráfico y llegaban a un cubículo a trabajar todo el día para alguien más, yo me levanté a las 10:00 am y me di cuenta de que ya había ganado en esas pocas horas más dinero del que muchas personas ganan en un mes.

Ese es el poder de los ingresos pasivos.

Otra cosa que debes ir entendiendo de los ingresos pasivos es lo siguiente: Son exponenciales. Déjame explicarte esto mejor. Mientras un abogado sube su tarifa a $300 dólares la hora, un emprendedor, empresario o inversionista adquiere o crea una nueva fuente de ingreso pasivo que le pagará independientemente de si trabaja o no. Un abogado tiene que trabajar una hora cada vez que quiera ganar $300 dólares; una persona con ingresos pasivos no.

El abogado en este ejemplo gana dinero de forma lineal. Una persona con ingresos pasivos gana dinero de forma exponencial. En

el mundo del abogado (y de todas las personas que trabajan a cambio de dinero), 1+1 siempre será igual a dos. Viven en el mundo de lo lineal. En el mundo de las personas que trabajan por ingresos pasivos, 1+1 puede ser igual a cualquier cosa. A menos de que ese abogado deje de intercambiar tiempo por dinero y se enfoque en sus ingresos pasivos, trabajará muy duro toda su vida.

A donde quiero llegar con ese ejemplo es a esto: Creo firmemente en que todas las personas, independientemente de su profesión, deben tener varias fuentes de ingresos pasivos, por las siguientes razones:

1. El dinero que ganas de 7 a 5 es predecible, limitado y aburrido. Con ingresos pasivos, puedes esperar levantarte tarde y darte cuenta de que ganaste $500 dólares mientras dormías un par de horas. Es una agradable sorpresa. La única sorpresa que te dará tu empleo será cuando te despidan o muden la empresa a otro lado, la cual no es una sorpresa muy agradable que digamos. Con los ingresos pasivos, las sorpresas felices serán muchas: una acción sube de precio, los dividendos de una empresa aumentan, las rentas suben al final de cada año, unas ventas de Amazon te llegan en grandes cantidades, y muchísimas más.

2. Los ingresos pasivos que ganes no están relacionados con la cantidad de tiempo que trabajes. Cuando trabajas a cambio de dinero de la forma tradicional, si trabajas ocho horas, te pagan por las ocho horas. Si no trabajas nada, no te pagan nada. Los ingresos pasivos, por otro lado, no dependen directamente de tu tiempo (una vez los creas).

3. Intercambiar tiempo por dinero significa que existe un límite para la cantidad de dinero que puedes ganar. Un día solo tiene

24 horas, y aunque ganes más de $400 por hora, tienes un límite para la cantidad de horas que puedes trabajar. Con negocios o inversiones exitosas que generan ingresos pasivos, no hay ningún límite para la cantidad de dinero que puedes generar, ya que su desempeño y éxito no dependen de las horas que trabajes físicamente.

4. Los ingresos pasivos son los que menos impuestos pagan. Los ingresos activos son los que más impuestos pagan. Si eres empleado o autoempleado que trabaja por dinero, no hay prácticamente nada que puedas hacer para pagar menos impuestos legalmente. El gobierno obtiene su dinero primero que tú. Por otro lado, los ingresos pasivos tienen mínima exposición a los impuestos y pagan las tasas fiscales más bajas. Incluso con una buena planificación fiscal, una persona con ingresos pasivos puede llegar a pagar 0% en impuestos.

5. Si aprendes a desarrollar varios flujos constantes de ingresos pasivos, habrás adquirido una habilidad que muy poca gente logra adquirir en su vida. Una persona que sabe cómo crear ingresos pasivos jamás necesitará volver a vender su tiempo a cambio de un cheque de nómina.

6. Incluso si perteneces a ese pequeño grupo de personas que aman su empleo o pequeño negocio, ganan mucho dinero y quieren trabajar muchísimos años más, necesitas tener igualmente varias fuentes de ingresos pasivos. ¿Qué pasa si te accidentas y no puedes trabajar nunca más? ¿Qué pasa si la empresa para la que trabajas se quiebra? ¿Qué pasa si tu jubilación desaparece como desapareció la jubilación de millones de personas durante la

crisis del 2008? Hoy amas lo que haces y estas lleno de energía, ¿pero qué pasa si dentro de 5, 10, 15, 20 o más años ya no quieres seguir trabajando o cambia lo que quieres hacer con tu vida? Los ingresos pasivos te dan opciones. Una vez que son creados y comienzan a trabajar para ti, puedes elegir si sigues trabajando o no; si te vas de viaje o te quedas en casa; si vas a la oficina o te vas a jugar golf. De eso se trata esto. Una vida rica y abundante es aquella en donde tienes opciones para elegir como quieres vivirla cada día.

Recuerda: Los ingresos pasivos no son un fin en sí mismos. La meta al enfocarse en los ingresos pasivos es obtener una genuina libertad financiera.

Los ingresos pasivos son un medio para llegar al fin: libertad. Libertad para quedarte en casa jugando con tus hijos. Libertad para viajar por el mundo. Libertad para decidir si quieres seguir trabajando o no. Libertad para decirle “no” a todas las cosas que odias. Libertad para nunca aceptar ayuda del gobierno. Libertad para vivir en tus propios términos.

Capítulo 2

El mejor invento de la historia

“Una persona rica es aquella que ha encontrado una forma de ganar dinero cuando no está trabajando”.

-Robert Kiyosaki

Si eres un empresario, emprendedor o alguien que está buscando crear fuentes de ingresos pasivos, ya debes saber cuál es el mejor invento de la historia que hace mención este capítulo: El internet.

Si querías ser rico en la Era Agraria, necesitabas grandes tierras.

Si querías ser rico en la Era Industrial, necesitabas grandes sumas de capital.

Si quieres ser rico en la Era Digital, necesitas una idea y acceso a internet.

La mayoría de las ideas para ganar dinero mientras duermes que explica este libro tienen como base el internet.

Si no tienes prácticamente nada de dinero para comenzar un negocio, no te preocupes; gracias al internet, a las plataformas que en él existen y a sus herramientas, no necesitas mucho dinero para comenzar un negocio internacional desde la sala de tu casa.

Al crear un ecommerce o un negocio por internet (ya sea a través de eBay, Shopify, Amazon, etc.), técnicamente estas creando una tienda que tendrá presencia en todas las ciudades del mundo y no paga

impuestos. ¿Qué quiero decir con que "no paga impuestos"? Si fueras a abrir literalmente una tienda en todas las ciudades del mundo, tendrías que invertir mucho dinero, pagar impuestos por cada tienda, contratar empleados e incurrir en altos gastos operativos. Con un ecommerce tienes acceso al mercado global, ¡y no tienes que incurrir en ninguno de estos gastos!

¿POR QUÉ DEBES IMPLEMENTAR UN ECOMMERCE?

A continuación, te presento una lista de puntos a favor y en contra de comenzar un ecommerce. Primero, los puntos a favor:

1. ***No necesitas una tienda física***. Esto es importantísimo ya que es un gasto muy fuerte que tiene cualquier negocio que está empezando, ya sea porque la tienda física es arrendada o comprada, ambas formas representan un gasto fijo importante.

2. ***Horas flexibles***. El internet nunca duerme ni descansa. Puedes vender las 24 horas del día los 7 días de la semana. El internet y tu ecommerce nunca se reportarán enfermos ni te pedirán vacaciones o días libres.

3. ***Mínimo estrés***. Debido a que la mayoría de los procesos que involucran a un ecommerce son automáticos, requieren menos estrés y atención de tu parte si lo comparas con un negocio tradicional.

4. ***El mundo entero está a tu alcance***. Puedes vender a una escala global relativamente fácil. Si vives en un país con crisis económicas y bloqueos como Venezuela, el ecommerce es ideal

para ti porque te permite comerciar en monedas más fuertes y vender en mercados más consolidados y grandes.

5. ***Modelo de compra cada vez más utilizado***. Cada vez más personas se están familiarizando a hacer compras por internet por conveniencia y están perdiendo el miedo al fraude que los mantenía alejados anteriormente. Esta tendencia aumentará cada vez más con el paso de los años.

Ahora, analicemos los puntos en contra:

1. ***Demora en los envíos***. Si vendes productos físicos, dependiendo del modelo de negocio que elijas, los clientes deben esperar algunos días para recibir sus productos.

2. ***Plataformas de pago***. Algunas pasarelas de pago que uses en tu ecommerce cobran comisión por cada venta que realices. El problema es que estas compañías de tarjetas de crédito favorecen más al cliente que a los vendedores. El cliente pudo haber recibido el producto en perfecto estado, pero si presenta una queja y solicita la devolución de su dinero, en muchas ocasiones puede obtenerlo de vuelta.

3. ***Competencia***. Cada vez el ecommerce va adquiriendo más y más fuerza, por lo que la competencia ira aumentando con el paso de los años.

Puedes crear tu propio ecommerce o comenzar a vender en gigantes como Amazon, eBay, Mercado Libre o Etsy que ya tienen credibilidad y miles de millones de ventas. Más adelante dedicaremos

un capítulo a cada uno de estos gigantes y profundizaremos más en el caso de que quieras crear tu propio ecommerce. Cualquiera de las dos formas es rentable o incluso si eres como yo te gustaría una mezcla de dos o varias, es decir, tener tu propio ecommerce y a la vez vender a través de gigantes como Amazon. Al final, entre más plataformas uses y más fuentes de ingresos pasivos tengas, mejor.

En la segunda parte dedicaré un capitulo a cada una de estas plataformas. Lo que quería decirte en este capitulo era lo siguiente: Los días de usar como excusa las frases "no tengo dinero", "mi país esta en crisis", "la economía está mal" terminaron. No me importa si vives en Venezuela, Argentina, África, o si no tienes prácticamente nada de dinero. Solo necesitas una idea y tener acceso a internet. Si eres pobre y en 5 años continúas siéndolo, será única y exclusivamente por decisión propia.

Capítulo 3

¿Por qué la mayoría de los emprendedores fracasan?

"Sacaba malas calificaciones.

No era popular en la escuela.

Me despidieron de seis empleos.

Tuve serios problemas con las drogas.

Era la oveja negra de la familia.

Aun así, lo logré".

-Grant Cardone.

Déjame presentarte a Robert.

Robert acaba de escuchar una asombrosa historia sobre alguien que era pobre, comenzó un negocio, y ahora es millonario. Robert está frustrado con su empleo, odia tener que trabajar todo el día para alguien más, no tiene prácticamente nada de dinero ya que luego de cubrir todos sus gastos, deudas universitarias y de tarjetas de crédito, no le queda ningún excedente, y está desesperado por encontrar una mejor manera de hacer las cosas.

Robert comenzó a buscar en internet, en redes sociales y en blogs, libros y cursos que enseñan cómo comenzar un negocio y

construir ingresos pasivos desde la casa. No pasa mucho antes de que Robert encuentra una gran oportunidad que promete unos resultados fantásticos en unas pocas semanas. Robert cae en la trampa.

Robert cree que encontró una mina de oro y está muy emocionado. Comienza a fantasear sobre los carros que comprará, las vacaciones por el Caribe que disfrutará dentro de poco, y la vida de lujos que le espera.

Él comienza con el entrenamiento que adquirió, y espera volverse rico en dos meses. Él sabe que no es algo realista, ¿pero quién sabe? Tal vez resulte ser cierto que se pueda tener resultados asombrosos en tan solo dos meses.

Robert comenzó a trabajar muy duro. Durante cuatro semanas se esforzó mucho, pero luego… ¡no consiguió ningún resultado! "¿Cómo pude ser tan ingenuo?", se pregunta. "¿Acaso fui engañado? ¿Acabo de esforzarme cuatro semanas por nada?".

"¡Los ingresos pasivos y los negocios por internet son un fraude! Como mucho, es cuestión de suerte", le dice Robert a todo aquel que le pregunta sobre el tema.

Luego de un tiempo, Robert se inscribe para aprender sobre otro tipo de negocio, se esfuerza durante un par de semanas, no consigue resultados, y pasa al siguiente negocio que promete ingresos pasivos y libertad financiera. El proceso lo repite muchas veces más hasta que, eventualmente, Robert se frustra y se une al coro de los fracasados que repiten las siguientes afirmaciones:

- Los ingresos pasivos son un fraude.
- Los negocios desde la casa por internet son una pirámide.

- Tener éxito en los negocios y en las inversiones es cuestión de suerte.

¿Te suena familiar todo esto? ¿Aunque sea un poco? Tristemente, es más normal de lo que te imaginas. ¿Pero por qué? ¿Por qué tiene que ser normal? ¿Por qué personas inteligentes, educadas y trabajadoras creen que empezar un negocio o comenzar a invertir son cosas sencillas donde se pueden esperar resultados rápidamente? ¿Por qué piensan que no se requiere esfuerzo, entrenamiento, aprendizaje y persistencia? Porque la mayoría de las personas están condicionadas a que luego de un par de años de trabajar duro y de asistir a la universidad, conseguirán el éxito y todo lo que siempre han deseado. Por eso es por lo que la mayoría de las personas creen que los pocos que lo logran o tienen "mucha suerte" o son increíblemente brillantes, pero las personas ordinarias como Robert "no lo pueden lograr".

La mayoría de los emprendedores fracasan porque se emocionan, hablan al respecto, tienen muchas expectativas, pero no se comprometen seriamente. Tratan a su negocio como un hobby, como una apuesta, como algo que tal vez tenga éxito o tal vez no, pero nunca lo tratan como lo que es: Un negocio.

Todas las personas que sueñan con convertirse en abogados, ingenieros, arquitectos o doctores saben que primero tienen que atravesar por un duro y prolongado periodo de aprendizaje. Las personas que aspiran a estas profesiones entienden que todo esto toma tiempo y están dispuestas a invertir tanto el tiempo como el dinero en aprender sobre dicha profesión… profesión que, en la mayoría de los casos, te obliga a trabajar para otras personas, vendiendo de esta forma tu tiempo y tu libertad.

No hay nada de malo con ello. Eso es algo que en nuestra cultura es considerado “normal”. Casi nadie cuestiona ese concepto. Sin embargo, comenzar tu propio negocio o tu camino como inversionista puede generarte riqueza más allá de lo que cualquier educación universitaria podría generarte. Aun así, por alguna misteriosa razón, la mayoría de las personas creen que no se necesita entrenamiento, practica, consistencia o tiempo para conseguir éxito en el mundo del emprendimiento y de las inversiones.

Todo esto nos lleva a la respuesta del título de este capítulo: La mayoría de los emprendedores fracasan porque no se toman su negocio seriamente.

¡Trata tu negocio como un negocio! ¡Tómatelo con seriedad! Después de todo, estamos hablando de tu futuro, de tu familia y de tu vida. Trátalo como una nueva carrera. Invierte todo el tiempo que sea necesario para que aumenten tus probabilidades de tener éxito. Puedes ganar muchísimo dinero y renunciar a tu trabajo, en ocasiones en poco tiempo, ¡pero debes esforzarte y comprometerte a trabajar duro el tiempo que sea necesario! Existe una curva de aprendizaje que debes atravesar. Es posible que fracases muchas veces en el camino. Pero si continuas, no te rindes y no pasas a la siguiente cosa como Robert, es muy probable que tengas éxito. Si no te unes al coro de los fracasados y decides perseverar, entonces ni el cielo será el límite.

Este libro te enseñará más de 30 maneras para construir ingresos pasivos. Luego de leerlo, el éxito está en tus manos. Recuerda:

Si tratas tu negocio como un hobby, te pagará como un hobby.

Si tratas tu negocio como un negocio, te pagará como un negocio.

UN ERROR DE NOVATOS

¿Cómo comienzan un negocio la mayoría de las personas?

Estoy seguro de que conoces la respuesta. La mayoría de las personas comienzan un negocio creando primero un producto o servicio que *esperan* que se venda. La mayoría de los nuevos emprendedores pasan un montón de tiempo creando un producto, desarrollando un sitio web y ultimando todos los detalles. Luego, cuando finalmente abren el negocio, tratan de descubrir quienes son sus clientes y cómo llegar a ellos.

¡Nunca hicieron pruebas para ver si realmente existía un nicho de mercado interesado en el producto o servicio que estaban desarrollando! La mayoría simplemente desarrolla su idea y espera lo mejor. No es ninguna sorpresa que la mayoría de los negocios nuevos fracasen.

Los emprendedores exitosos no cometen este error de novatos. Ellos primero encuentran una necesidad por llenar, se aseguran de que la demanda sea auténtica, y luego desarrollan su producto o servicio. Nunca gastan tiempo y dinero en un producto antes de saber si las personas realmente lo quieren o lo necesitan.

Los emprendedores exitosos validan sus ideas y se aseguran de que el mercado al que quieren ingresar no está sobresaturado. Haciendo todo esto, aprenden también quien en su cliente ideal y donde pueden encontrarlo. Todo esto les da una idea de cómo deben ser las campañas de marketing.

Solo después de validar la idea, analizar el mercado y conocer al cliente ideal, los emprendedores inteligentes comienzan a crear el producto y a trabajar en todos los detalles. Es un enfoque totalmente diferente al que implementa la gran mayoría. Y tiene mucho más

sentido. No solo ahorran mucho tiempo trabajando en algo que no saben si funcionará, sino que ahorran también mucho dinero, algo que es clave al principio.

Aprendiste dos lecciones fundamentales en este capítulo:

1. No seas como Robert.
2. No trabajes en un producto o servicio sin asegurarte primero de que existen personas que lo comprarán.

Nadie tiene éxito porque tenga suerte. El éxito no es casualidad. Las personas que tienen éxito saben que nunca pueden ser dueñas del éxito. Solo pueden alquilarlo, y el arriendo se paga todos los días en forma de trabajo duro, planificación, creatividad y perseverancia. Si no estas dispuesto a pagar este arriendo todo los días, serás parte del enorme grupo de negocios y de personas que fracasan y se ven obligadas a buscar un empleo seguro para sobrevivir.

PARTE 2

31 FORMAS DE GANAR DINERO MIENTRAS DUERMES

"¿Estás dispuesto a trabajar 100 horas a la semana? ¿Estás dispuesto a dejar de tomar vacaciones por 3 años? ¿Estás dispuesto a trabajar en tu aniversario? ¿Estás dispuesto a celebrar navidad en enero por tu negocio?

Yo sí".

-Dan Peña

Esta es la parte que estabas esperando.

Ahora sí, ¡estas a punto de sumergirte en el mundo de los ingresos pasivos!

Seguramente la frase que puse aquí arriba te sorprendió un poco. ¿Por qué hablo de ganar dinero mientras duermes y luego pongo una frase de Dan Peña donde dice que debes estar dispuesto a trabajar 100 horas a la semana? ¿Acaso es una estafa el titulo de este libro? ¡Claro que no! Es mejor que sepas la verdad antes de empezar: Ganar dinero mientras duermes es posible y millones de personas lo hacen… ¡pero primero debes estar dispuesto a pagar el precio!

No vas a ganar dinero mientras duermes luego de trabajar tan solo durante dos semanas. Un negocio o una inversión, al principio, son como un recién nacido. No puedes esperar a que un bebé recién nacido salga y busque un empleo. Tienes que alimentarlo y cuidarlo durante un tiempo, antes de esperar a que comience a valerse por sí mismo. Míralo de esta manera: Primero, trabajas duro en tu negocio. Luego te relajas mientras tu negocio trabaja para ti. Piensa en las arañas. Las arañas trabajan muy duro en su red, en su telaraña. Luego se relajan y permiten que la red que construyeron se encargue de trabajar duro por ellas. Así es como debes aproximarte al tema de los ingresos pasivos.

Unas palabras de advertencia: No te sientas abrumado a medida que leas. No tienes que implementar todas las estrategias en este libro para tener éxito. Basta con que te dedicas a una o dos, te vuelvas un experto en ellas y comiences a aplicarlas en el mundo real.

Tu verdadera educación comenzará cuando termines de leer este libro, salgas al mundo real, pongas en practica lo que aprendiste aquí y fracases muchas veces. No puedes aprender a conducir leyendo un libro sobre conducción. Solo puedes aprender a conducir saliendo a la calle a conducir. De la misma manera, solo puedes aprender a ganar ingresos pasivos saliendo al mundo real, cometiendo errores y aprendiendo de ellos.

Entre más rápido salgas al mundo real a cometer errores, entre más rápido admitas que cometiste un error, entre más rápido aprendas de ese error, más rápido tendrás éxito. La cantidad de éxito que tengas será proporcional a la cantidad de errores que estas dispuesto a cometer. Existen personas que jamás han cometido un error, pero toda su vida ha sido un error. La vida es el arte de fracasar magníficamente.

Capítulo 1
Bienes Raíces

"No esperes a comprar bienes raíces. Compra bienes raíces y espera".

-*Will Rogers*

No veo a nadie construyendo o haciendo más tierra. Por esa razón, los bienes raíces son una de las mejores inversiones de todas, si es que acaso no son la mejor. Aunque en el corto plazo pueden fluctuar, en el largo plazo la tierra conserva su valor y lo incrementa también. El mercado de bienes raíces sube y baja, pero la belleza de las propiedades para la renta es que la demanda nunca terminará. Las personas siempre van a necesitar un lugar donde vivir. Además, como los prestamos estudiantiles hacen que sea más difícil para las personas calificar para una hipoteca, la demanda de las propiedades para la renta seguirá creciendo con el tiempo.

Cuando posees bienes raíces para la renta, tienes unos inquilinos que van a trabajar por dinero para alguien más todos los días, y con el salario que ganan se encargan de pagarte tus hipotecas. Y si hiciste bien tu trabajo, luego de que te paguen tus hipotecas te quedará una parte a ti. Ese será tu ingreso pasivo. Puede sonar insensible y cruel, pero así es como funciona el sistema: ***Las personas con educación tradicional trabajan para las personas con educación financiera***.

En su libro *Road To Ruin,* James Rickards cuenta que conoció a una hermosa mujer en Italia. La riqueza había pasado de generación en generación en su familia durante 900 años. Si conoces la historia de Italia, sabrás que aferrarse a una fortuna por 900 años es casi imposible. Rickards le preguntó a la mujer cómo habían logrado eso. "Es sencillo, invertimos en bienes que aumentan de valor". Luego Rickards le preguntó cuales eran esos bienes y ella contesto: "Bienes raíces, oro y obras de arte con calidad de museo".

En ninguna parte la mujer habla de acciones, bonos o dinero en efectivo.

Las personas más ricas del mundo acumulan bienes raíces y activos que conservan o aumentan su valor. En 20 años, la mayoría de las empresas que cotizan en el mercado de valores desaparecerán, pero los edificios donde están ubicadas estas empresas seguirán de pie, produciendo flujo de efectivo (ingresos pasivos) y valdrán 20 o 30 veces más de lo que valen hoy. En un tiempo la mayoría de las divisas del mundo desaparecerán (dólar, euro, yen, yuan, pesos, libra, etc.), pero los bienes raíces seguirán siendo valiosos y útiles porque tienen valor intrínseco. Las divisas no tienen valor intrínseco.

INVERSION VS ESPECULACION

Los inversionistas en bienes raíces nunca tienen que vender sus propiedades. Es posible que elijan vender, pero nunca se ven obligados a hacerlo porque un verdadero inversionista no depende de que su activo se aprecie. Tú tampoco vas a querer vender. Tu objetivo es ganar ingresos pasivos para poder tener libertad financiera, y la mejor manera de hacer esto es conservando las propiedades por largos periodos de tiempo. En otras palabras, tu objetivo es *invertir*, no

especular. Especular es básicamente comprar barato y vender caro. Si ya leíste ***Cómo Jugar Monopolio En El Mundo Real***, seguramente ya estas familiarizado con este concepto.

Cuando compras barato y vendes caro, suceden varias cosas:

- Estás siendo un autoempleado, no un inversionista.
- No estás ganando ingresos pasivos, sino ingresos de portafolio o ingresos provenientes de las ganancias de capital. Recuerda que la formula de la libertad financiera esta relacionada con los ingresos pasivos, no con las ganancias de capital.
- Tienes que pagar unos impuestos mayores de los que pagarías si conservaras las propiedades. Si haces esta práctica con mucha frecuencia, puedes terminar pagando impuestos al mismo nivel que los empleados.
- No tienes ventajas fiscales (como la depreciación).
- Cuando especulas con una propiedad, capitalizas en un solo tipo de generador de riqueza, que es la apreciación. Pero cuando conservas y rentas una propiedad, puedes capitalizar en los cuatro tipos de generadores de riqueza de los bienes raíces: Apreciación, flujo de efectivo, ventajas de impuestos y amortización.
- No construyes riqueza realmente. Lo único que haces es ganar dinero (que vale menos cada día debido a la inflación). Recuerda a la mujer de Italia: “Invertimos en bienes que aumentan de valor”. Las divisas fiat, por definición, no son bienes ni aumentan de valor,

El éxito en los bienes raíces debes medirlo en términos de ingresos pasivos. No vas a enfocarte en cuantas propiedades tienes o cuanto se están valorizando. El enfoque es tener las mejores propiedades, con las mejores deudas, con los mejores inquilinos, con las mejores

compañías administrándolas para que cada mes sin falta recibas tu cheque por concepto de renta (ingreso pasivo). No vas a comprar propiedades esperando que suban de valor. Si suben de valor, es un extra, pero tu principal objetivo es el flujo de efectivo que generen tus propiedades, no un aumento "ficticio" en papel. Si tienes la propiedad correcta, seguramente no la venderías aunque su valor aumentara. El flujo de efectivo es tan poderoso y difícil de conseguir que vender una propiedad que lo genera trae el siguiente problema: Debes encontrar otra propiedad u otro vehículo de inversión que te genere el mismo flujo de efectivo (ingreso pasivo), lo cual no es una tarea sencilla.

¿CUÁNTO DINERO PROPIO DEBES INVERTIR?

"Una de las bellezas de los bienes raíces es que no necesitas dinero. Si puedes encontrar un gran trato, la gente te tirará dinero. Pero la mayoría de la gente no puede encontrar un gran trato y atarlo, y no pueden hacerlo porque comienzan desde el punto de vista de una persona pobre: ´Invertiré cuando tenga el dinero para hacerlo´".

-Robert Kiyosaki.

Muchas personas tienen la misma inquietud cuando van a comenzar a invertir: "¿Cuánto dinero propio debo poner en la propiedad y cuánto debo pedir prestado al banco?". En lugar de preguntarte esto, prefiero que te preguntes lo siguiente: "¿Qué tan seguro puedes estar?" Primero, el pago inicial de una propiedad no es tan importante como el trato que consigas. Para explicar mejor esto, analiza y responde lo siguiente:

¿Cuál de las siguientes opciones es más arriesgada?

- Tú compras una propiedad que vale $100,000 por $100,000, pones el 30% ($30,000) y pides un préstamo por el 70% ($70,000) restante.
- Yo compro una propiedad que vale $100,000 por $70,000 con un enganche del 0% y con un préstamo de $70,000.

Entonces, ¿quién tiene más riesgo? Aunque nuestros prestamos son idénticos (ambos prestamos son por $70,000 y asumimos que tienen los mismos términos), yo diría que tú estas expuesto a un riesgo mayor, *porque tienes más dinero propio invertido*. Yo hice mi trabajo para pagar $70,000 por una propiedad que vale $100,000, y tú no. Yo encontré a un vendedor motivado, supe negociar los términos e hice toda mi diligencia. Yo hice dinero desde el momento en que compré la propiedad, $30,000 para ser exactos. Y cómo dijo Grant Cardone, el multimillonario inversor en bienes raíces: "Si no sabes si hiciste dinero el día que compraste la inversión, fue un mal negocio". Yo use mi creatividad para comprar una propiedad, tú usaste dinero.

Ahora, ya sé lo que muchos de ustedes están pensando: "Comprar una propiedad que vale $100,000 por tan solo $70,000 es imposible. No se puede hacer, al menos no en mi país". Y tienes razón: Si dices que no puedes hacerlo, entonces TÚ no puedes hacerlo. Pregúntale a una persona promedio o a un vendedor mediocre de bienes raíces si comprar una propiedad por el 80% de su valor es posible y te dirá "no". Pregúntale a un inversionista profesional en bienes raíces y te dirá "si, pero estarías pagando mucho". Al final del día, todo depende de la mentalidad de cada persona. Eso nos lleva a un punto importante que es lo primero que piensa la mayoría cuando le hablan sobre invertir en bienes raíces:

CÓMO INVERTIR SIN TENER DINERO Y SIN USAR LOS BANCOS

Uno de los mejores aspectos en la inversión en bienes raíces es la capacidad de intercambiar dinero por creatividad. Es algo que no se puede hacer con acciones, fondos mutualistas, oro y la gran mayoría de las inversiones. Si quieres comprar acciones pero solo tienes $1,000 para invertir, probablemente solo comprarás acciones por esa cantidad. Por el contrario, si quieres comprar una propiedad por $100,000 pero no tienes nada de dinero, puedes negociarla por $80,000, asegurarla y luego buscar a otro inversionista para cederle tu posición a cambio de una comisión. O puedes buscar inversionistas privados que pongan el dinero y a cambio te den un porcentaje de participación. O puedes negociar con el vendedor para que te financie un porcentaje o la compra completa del inmueble. Los limites son los que tú decidas ponerte.

No necesitas dinero para invertir en bienes raíces. Te puede parecer increíble lo que acabo de decir, pero es verdad. Todos los grandes inversionistas están de acuerdo con esto. Si deseas invertir en otra clase de activos, una pregunta normal que te hacen es: “¿Cuánto dinero tienes para invertir?” Pero a la hora de invertir en bienes raíces, nunca me han preguntado cuánto dinero tengo. De vez en cuando me preguntan: “¿En qué rango de precios está buscando?”. A esta pregunta puedes responder prácticamente lo que quieras. Mi respuesta normal a esta pregunta es que el precio que valga la propiedad no es tan importante como los *retornos* que ofrece. ¿A quien le importa si el precio de compra de una propiedad es tres veces la cantidad de dinero que tengo en el banco? ¡Puedo encontrar a alguien más para que ponga el dinero? Un banco, una compañía de seguros, un inversionista privado o el vendedor mismo.

Vas a ser alguien muy rico el día que entiendas que no necesitas dinero para hacer dinero. Mientras sigas repitiendo frases como "no tengo dinero para invertir", "en mi país no funciona de esa manera", "la economía esta muy mal", "la tasa de referencia de mi país esta por el cielo", seguirás perteneciendo al grupo de los pobres o la clase media que tienen problemas financieros. Los ricos que juegan Monopoly en el mundo real saben que no necesitan dinero para hacer dinero.

Los bienes raíces no son gratis; requieren dinero. Sin embargo, cuando hablamos de invertir sin dinero, nos referimos a invertir sin nada de *tu* dinero. En otras palabras, hablamos de usar el Dinero de Otras Personas (DOP) para comprar bienes raíces. Para eso existe el *financiamiento creativo*. El financiamiento creativo es la capacidad de reemplazar dinero (que no tienes) con creatividad, motivación y determinación (que si tienes). Estas son las formas más conocidas de financiamiento creativo:

1. Mezclar tu residencia personal con tu propiedad de inversión.
2. Invirtiendo con socios.
3. Usar el patrimonio de tu casa.
4. Prestamistas privados.
5. Levantar capital privado.
6. Leasing.
7. Financiamiento del vendedor.
8. Bienes raíces al por mayor.

Todas estas estrategias de financiamiento creativo las explicamos con detalle en el ***Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces***. Puedes obtener más información sobre el curso y adquirirlo ingresando a www.comojugarmonopolio.com/cursos o a

www.sociedadecaballeros.com/cursos, o escribiéndonos a nuestras redes sociales.

CÓMO INVERTIR EN UN ÁREA COSTOSA

¿Piensas que no puedes conseguir un gran trato o alcanzar un retorno atractivo en tu mercado particular? Piensa otra vez. Este es uno de los mitos más comunes en los bienes raíces, y una de las excusas más utilizadas por las personas para no invertir. Las personas piensan que su mercado particular es muy costoso, o que ya dejaron pasar la oportunidad de invertir. Otros piensan que su mercado es muy rural o está muy deprimido. Esta clase de afirmaciones negativas tienden a ser más un reflejo del inversor que del mercado mismo. Te sorprenderías de la clase de tratos que descubren los inversores en lugares inimaginados. Los mercados difíciles requieren diligencia, paciencia y creatividad. Pero si eres persistente y sabes buscar, muchos inversores experimentados concuerdan con que los tratos buenos se pueden encontrar en cualquier mercado.

Grábate esto en tu cabeza: En todas las ciudades costosas hay propiedades y sectores baratos donde viven los que trabajan en Starbucks. ¿En tu ciudad hay McDonald´s o Starbucks? Apuesto a que sí. Investiga donde viven estás personas y encontrarás un mercado potencial donde podrás invertir y conseguir inquilinos con empleos estables.

LA REGLA 100:10:3:1

Esta es la regla básica que reconocen y siguen los inversores en bienes raíces para la renta, y funciona así: Si miras 100 propiedades, haces

ofertas por 10 de ellas y tratas de obtener financiamiento por 3, *puede* que termines comprando 1 propiedad. En eso consiste la Regla 100:10:3:1.

Si no estas dispuesto a ver 100 propiedades para posiblemente comprar solo una, entonces no tendrás éxito en los bienes raíces. La mayoría de las personas dicen que no existen buenas propiedades para invertir en su sector. Cuando les pregunto cuantas propiedades han analizado para llegar a esa conclusión, me responden que 3 o 4. Por eso la mayoría de las personas que sueñan con invertir en bienes raíces no tienen éxito: No están dispuestas a hacer lo que sea necesario y a analizar cientos de propiedades. Si manejar por los vecindarios mirando propiedades y hablando con los vecinos es un fastidio para ti, entonces no te involucres en este negocio.

Recuerda, comprar propiedades es un juego de números. Mira muchas propiedades y encontrarás algunos tratos interesantes. Mira pocas propiedades y encontrarás evidencia para apoyar la falsa teoría de que "todos los buenos tratos fueron tomados por alguien más".

"DEUDA" ES EL NOMBRE DEL JUEGO

"El camino a la riqueza es la deuda".

-*Trammell Crow, uno de los inversores en bienes raíces más exitosos de la historia.*

No compro bienes raíces para poseer tierras, ya que las tierras por sí mismas son improductivas.

No compro bienes raíces para poseer edificios, ya que se deterioran y requieren mantenimiento.

No compro bienes raíces para tener inquilinos, ya que requieren administración.

La mayor razón por la que compro bienes raíces es para adquirir deuda, por la simple razón de que la cantidad de deuda permanece igual por muchos años, pero el activo contra el que la deuda está asegurada aumenta de valor. Cómo la mayoría de las veces la deuda es a una tasa fija de interés, el pago será el mismo por 15, 20 o 30 años, mientras que la propiedad y las rentas aumentarán de valor cada año.

¿Dónde más puedes invertir poco o nada de dinero y pedir prestado el resto, poner a alguien más a pagar la deuda y recibir todos los beneficios? No puedo encontrar nada que supere a los bienes raíces.

Usar la deuda en activos que se deprecian como carros o ropa es usar la deuda incorrectamente. No deberías compras este tipo de cosas a crédito, pero si ya caíste en la trampa, paga la deuda lo más rápido que puedas. Sin embargo, usar la deuda en activos que se aprecian, producen dinero y tienen beneficios fiscales, es usar la deuda con mucha inteligencia financiera. Y, como ya sabes, el único activo que cumple con todas estas características por el cual los bancos harían fila para prestarte dinero son los bienes raíces.

Muchas personas asocian las palabras "hipoteca" o "deuda" con problemas. Si bien la deuda es un arma de doble filo, si se usa con prudencia e inteligencia puede acelerar tu camino hacia el paraíso financiero. Todos los grandes empresarios e inversores usan la deuda. Las corporaciones más grandes del mundo tienen deuda. Warren

Buffett usa la deuda. Donald Trump declaró en algún momento: “Soy el rey de la deuda”. Cuando aprendas a usar la deuda para adquirir activos, nunca más volverás a decir frases como “no puedo pagarlo” o “no tengo dinero para invertir”.

A medida que vayas adquiriendo experiencia y te vayas involucrando en negocios de mayor tamaño, descubrirás algo asombroso: Cuando le debes al banco $5,000, tienes un problema, pero cuando le debes al banco $5 millones, ¡el banco tiene un problema! Cuando los números se vuelven así de grandes, los bancos y prestamistas adquieren un gran interés en ti. Comienzan a llamarte y a invitarte a almorzar. La conversación puede ser más o menos así: “Buenos días, tenemos dinero de sobra a un precio muy bajo para prestarte, y nos estábamos preguntando si tal vez lo necesitas. ¿Qué tal si lo discutimos en el almuerzo?”.

Una vez que demuestres ser un inversor sabio que sabe administrar y multiplicar el dinero, preferirán financiarte a ti antes que a cualquier otro. Una vez que construyas un portafolio de inversión sólido, te verán como un inversor profesional. Pero para alguien que apenas esta comprando su primera casa o inversión, los bancos o prestamistas perciben que el riesgo es mucho mayor.

Entre más juegues Monopoly en el mundo real, más te buscarán los bancos para prestarte dinero. Aunque al principio puede ser difícil y lento el proceso, ¡se va volviendo más sencillo con el paso del tiempo!

LAS REGLAS DE ORO EN LOS BIENES RAÍCES

“Necesitas la educación y la experiencia, pero primero necesitas tener el corazón”.

-Robert Kiyosaki

Antes de terminar este capítulo, te dejaré con las reglas de oro que deben seguir los inversionistas en bienes raíces para la renta:

Regla de oro #1: *La ganancia la haces cuando compras, no cuando vendes*. Si no sabes si hiciste dinero el día que compraste la inversión, fue un mal negocio. Si tienes que esperar hasta vender la propiedad para saber si hiciste dinero, no durarás mucho en el negocio.

Regla de oro #2: *Siempre cómprale a un vendedor motivado.* Cuando busco inversiones en bienes raíces, generalmente no voy a las constructoras o a los proyectos más conocidos que están llenos de vendedores ofreciendo formas de pago flexibles. Cuando busco bienes raíces, busco en vecindarios viejos y edificios deteriorados, los cuales tienen muchos problemas. Casi siempre, ahí es donde se esconden las mejores inversiones.

Regla de oro #3: *Enamórate del trato, no de la propiedad.* El verdadero inversionista en bienes raíces trata la propiedad física como algo secundario. Él o ella no está tan interesado en comprar la propiedad, sino en comprar los beneficios económicos anticipados de la propiedad. La decisión de comprar una propiedad se basa en medidas financieras: En el flujo de efectivo, el ROI, la TIR, etc.

Regla de oro #4: *Sé creativo negociando.* Si no tienes dinero, el precio de las propiedades está muy alto o los bancos no quieren saber

nada de ti, eso no significa que no puedas invertir en bienes raíces. Los negociadores inteligentes tienen la habilidad de encontrar soluciones creativas para los problemas que se presenten. Si no tienes dinero y el banco no te presta dinero, tal vez puedas ofrecerle al vendedor que te financie durante un par de años a cambio de un precio mayor y una tasa de interés atractiva. Luego de unos años, tal vez puedas conseguir un refinanciamiento con un banco a una tasa de interés más baja durante un periodo de tiempo mayor, y de esta forma pagarle de vuelta al vendedor. El punto es, los pobres y la clase media dicen "no puedo hacerlo", los ricos dicen "¿cómo puedo hacerlo?". Decir "no puedo" es muy fácil porque es un escape, Decir esta frase apaga tu cerebro y no lo pone en la incómoda posición de tener que pensar e idear formas de hacer que las cosas funcionen.

Regla de oro #5: *Sé contracíclico.* Vende cuando todos estén comprando y compra cuando todos estén vendiendo. Hacer todo lo contrario de lo que hacen las masas es la forma en la que operan los profesionales. En el 2005-2006 todos estaban comprando bienes raíces inflados. Los profesionales se mantuvieron alejados. En el 2008, cuando la burbuja colapso, todos comenzaron a vender y los remates se extendieron. Los profesionales vieron esto como una oportunidad única para adquirir bienes raíces a precio de remate.

Regla de oro #6: *Compra bienes raíces usando muy poco o nada de tu dinero*. Entre más dinero propio uses para invertir, menores serán tus beneficios de impuestos y tus retornos. Entre menos dinero propio uses para invertir, mayores serán tus beneficios de impuestos y tus retornos. Incluso Donald Trump, que tiene miles de millones de

dólares, invierte muy poco de su dinero (o nada) en sus rascacielos alrededor del mundo.

Regla de oro #7: *Vender debe ser tu ultima opción.* Vender una propiedad cuando aumenta de valor es lo más tonto que puedes hacer. ¿Por qué venderla? Después de todo, posees un activo cuyo valor está indexado a la inflación. El activo genera ingreso pasivo en forma de rentas, que también está indexado a la inflación. A medida que pasa el tiempo, tanto el valor de la propiedad como los ingresos que genera seguirán aumentando. Además, si decides vender tendrás que pagar un impuesto por las ganancias de capital (eso sin contar que te estarás desprendiendo de un activo que en 10 años valdrá el doble de lo que vale hoy). Entonces, ¿qué puedes hacer para beneficiarte de una propiedad que ha duplicado su valor sin tener que venderla? La respuesta es simple: *Refinanciando*. Vas al banco, el banco hace un avaluó de la propiedad y si las cosas salen bien, obtienes una nueva hipoteca. Luego, pagas la hipoteca anterior y lo que queda es tu ganancia. Y esto es lo más importante: ¿Tu ganancia en este caso esta sujeta a impuestos? ¡Claro que no! ¿Por qué estaría sujeta a impuestos? No hubo ningún *ingreso* en primer lugar, sino *deuda*. Del mismo modo, no has vendido la propiedad, por lo que no se puede hablar de un impuesto sobre las ganancias de capital.

Como dije anteriormente, *deuda* es el nombre del juego. Si tu primera hipoteca es de $100,000 y pides una nueva hipoteca por $120,000 (aprovechando que tu propiedad aumento de valor), usas ese dinero para pagar la primera hipoteca y los $20,000 que sobran son tu ganancia. Cómo estos $20,000 no son un ingreso sino que son deuda, ¡no pagas nada de impuestos legalmente! Si hubieras vendido la propiedad y tu ganancia hubiera sido de $20,000 luego de cubrir

todos los gastos, seguramente tendrías que pagar 10 o 15% de impuestos sobre este dinero.

La deuda hace más ricos a los ricos.

Los únicos escenarios en los que debes considerar vender una propiedad son los siguientes:

- Los empleos se están yendo a otros mercados.
- La oferta de propiedades para la renta está aumentando considerablemente y los periodos de vacancia que estás experimentando ahora son mayores.
- Ya te beneficiaste de toda depreciación de la propiedad.
- Vas a reemplazar la propiedad por una mejor y más grande.

Los ingresos pasivos no se tratan de ganar dinero o de trabajar duro. La mayoría de las personas hacen eso y tú no quieres ser como la mayoría. Tu propósito es crear riqueza genuina que dure por generaciones y te permita vivir la vida en tus términos. Los ingresos pasivos que generan los bienes raíces son sin lugar a duda la mejor forma de conseguir eso.

Puedes jugar Monopoly por todo el mundo. Los bienes raíces son internacionales. Funcionan prácticamente de la misma manera en todos los países capitalistas. Con muchas profesiones como médico, abogado o ingeniero, si quieres practicarlas en un nuevo país, tienes que estudiar de nuevo y aprobar exámenes para demostrar que estas calificado para las condiciones locales. Pero si quieres ser un inversionista en bienes raíces, ¡no tienes que pasar ningún examen! Puedes moverte de un país a otro, analizando los mercados locales, las leyes fiscales y las condiciones económicas. Es el juego más

emocionante que puedes jugar en tu vida, y es por lejos la forma más poderosa de construir riqueza tratada en este libro.

Si quieres aprender a jugar Monopoly en el mundo real, este curso nuestro te explicará todo el mundo de los bienes raíces paso a paso con ejemplos del mundo real, estrategias comprobadas y casos de estudio:



Ingresa a www.comojugarmonopolio.com/cursos o a www.sociedadecaballeros.com/cursos para obtener más información.

Muchas personas me dicen:

"*En mi país no funciona lo que enseñas sobre bienes raíces*".

Yo les respondo:

"*¿En tu país no hay McDonald´s*?"

Monopoly es un juego internacional. Los ricos juegan Monopoly en todo el mundo.

Capítulo 2
Airbnb Arbitrage

"El éxito es tu deber, tu obligación y tu responsabilidad".

-Grant Cardone

¿Por qué tenemos que complicarnos la vida siempre? ¿No tienes prácticamente nada de dinero? ¿No encuentras un buen trato para invertir en bienes raíces? ¿Tienes tu historial crediticio por el piso? ¡Aun así puedes involucrarte en los bienes raíces! ¿Cómo? Encuentra propiedades para rentar por debajo del mercado, firma un contrato de arrendamiento y réntalas por Airbnb a precio de hotel, con estadías por días o semanas.

Suena demasiado bueno para ser verdad, ¿cierto?

¿Por qué un casero aceptaría esto? ¿Por qué no lo haría él o ella directamente? Cómo casero, te diré que la gran mayoría de las personas que invierten en bienes raíces no quieren que la unidad que poseen este vacante por mucho tiempo. Quieren un flujo de ingresos constante. Lo que les ofrecerías, por lo tanto, les podría gustar a muchos:

- Mantendrás la propiedad en excelentes condiciones. La limpiaras constantemente y arreglaras los problemas que se presenten inmediatamente. Es muy importante para ti que la propiedad luzca bien y esté en condiciones óptimas, porque de

lo contrario recibirás malos comentarios y las personas dejarán de hospedarse ahí.

- Si todo termina bien, puedes ser el último inquilino que el casero tendrá. Y esto, por lo general, es una excelente noticia para la mayoría de los inversionistas.

- Si el inversionista decide comprar más propiedades para expandir su portafolio, puedes hacerte cargo de esos contratos de arrendamiento también. ¡Es posible que no tenga que buscar inquilinos! Son excelentes noticias para todo casero.

- Para el dueño, su inversión se vuelve completamente pasiva. Y para ti, con el tiempo también. Puedes contratar a un administrador que se encargue de todos los trámites y del día a día una vez crezca tu negocio y tus operaciones.

Inicialmente, como con todos los temas que hablaremos en este libro, tendrás que trabajar duro para construir los cimientos de tu negocio. Tendrás que hacer muchos trámites y muchas diligencias personalmente. Es posible que te toque hacer la limpieza, recibir inquilinos y encargarte del marketing. Pero con el paso del tiempo, todo este trabajo puede automatizarse usando varias apps o contratando personal, liberando así tu tiempo para que puedes ampliar tu portafolio, trabajar en otra fuente de ingresos o hacer lo que se te antoje. Miles de personas están aplicando esta estrategia alrededor del mundo y ganando miles e incluso cientos de miles de dólares al mes.

¿No sería mejor comprar bienes raíces directamente? En mi opinión, sí. Pero existen obstáculos que mantienen alejadas a muchas

personas de los mejores tratos de bienes raíces (como la mentalidad, por ejemplo). Con Airbnb Arbitrage, las personas no pueden utilizar como excusa *"no tengo dinero", "mi historial crediticio es muy malo", "no encuentro buenos tratos"*, etc. Cualquier persona con creatividad, esfuerzo y compromiso puede iniciar este tipo de negocios y comenzar a escalarlo poco a poco.

Airbnb Arbitrage es una excelente forma para comenzar a ganar dinero. Se puede comenzar con esta estrategia, y con el dinero que se va obteniendo se puede invertir en bienes raíces o en acciones que paguen dividendos. Lo valioso de esta estrategia, es que todas las personas, sin importar su situación financiera actual o sus problemas de crédito, pueden comenzar a aplicarla.

A continuación te mostraré los pasos que debes seguir:

Paso #1: Elige la propiedad correcta.

Existen varios sitios en internet que pueden brindarte detalles sobre los submercados en tu localidad como los precios, las tasas de ocupación, los lugares más populares, etc. Ten presente lo siguiente:

- ¿Es un mercado que varía dependiendo de la temporada y presenta fluctuaciones en la ocupación?
- ¿Es un mercado sobresaturado?
- Recuerda las tres claves en los bienes raíces: ubicación, ubicación, ubicación. Entre mejor sea la ubicación para los turistas, los empresarios y los trabajadores temporales, mejor.
- ¿Las leyes locales son restrictivas y prohíben operar de esta manera? Recuerda que ya existen varios países que prohíben el uso de Airbnb.

- ¿Se puede acceder a la propiedad las 24 horas, para que así no tengas que presentarte varias veces al día al inmueble?
- ¿Cómo se ve el análisis financiero? ¿Obtendrás un flujo de efectivo positivo luego de considerar todos los ingresos y los gastos? ¿Qué pasa si experimentas un flujo de efectivo negativo? Considera todos los escenarios posibles que se puedan presentar. Ingresa aquí https://www.airdna.co/ para estimar los costos y calcular tus márgenes de ganancia.

Paso #2: Crea una empresa/sociedad/corporación.

Para este paso, debes consultar obligatoriamente con un abogado empresarial. Las leyes son diferentes en cada país y cada situación particular requiere consejos y asesoramiento particular. Aunque no es obligatorio que crees una empresa, sociedad o corporación, existen varias razones por las que deberías considerarlo:

- Siempre que inviertes en bienes raíces o haces negocios que involucran propiedades, debes protegerte de cualquier imprevisto que pueda ocurrir y asegurarte de que nadie pueda meterse con tus activos personales.

- Operar a través de una empresa te da mayor credibilidad y profesionalismo, lo que es una ventaja a la hora de acercarse a los dueños.

No soy un abogado ni un experto en temas legales ni fiscales. Debes buscar asesoramiento de un profesional competente antes de tomar cualquier tipo de decisión.

Paso #3: Convence a los dueños.

Puedes comenzar buscando dueños que arrienden sus propiedades directamente, a través de agentes inmobiliarios o en sitios web. Enfócate primero en aquellas propiedades que llevan desocupadas mucho tiempo, ya que el dueño estará más motivado para escucharte y aceptar la propuesta que le harás. Estas personas estarán más que dispuestas a escucharte y posiblemente estén dispuestas a hacer negocios contigo, siempre y cuando el beneficio sea mutuo.

Antes de hacerle la propuesta a un dueño, debes conocer sus motivaciones:

- Los dueños quieren asegurarse de que quien viva en la propiedad la cuide y la mantenga en óptimas condiciones.
- Los dueños quieren estar seguros de que la propiedad experimentará la mínima vacancia posible.
- Los dueños quieren estar seguros de que recibirán sus rentas a tiempo.
- Los dueños quieren estar seguros de que no están violando ninguna regla ni ninguna ley.

Si puedes demostrarle al dueño con el que negocies que puedes cumplir todo lo anterior, tus probabilidades de tener éxito serán muy altas.

Antes de pasar al siguiente paso, te daré los dos tips más importantes:

1. Enfócate en los dueños que están motivados. Los dueños motivados son aquellos que han experimentado una vacancia prolongada, y por lo tanto, están dispuestos a negociar.
2. Si el dueño con el que estas tratando no está seguro, puedes proponerle firmar un contrato de arrendamiento por un periodo

más corto, de 1 o 2 meses, para que no se sienta atado y pueda decidir luego de ese periodo si desea continuar trabajando contigo o no.

Paso #4: Prepara la propiedad.

Luego de que convenzas al dueño y firmes el contrato de arrendamiento, el siguiente paso es preparar la propiedad para los inquilinos y huéspedes:

- Revisa las mejores propiedades de Airbnb y algunos hoteles para obtener ideas e inspiración.
- Consigue un fotógrafo profesional para que capture fotos cautivadoras y de alta calidad de la propiedad. Las fotos que verán los inquilinos serán una de las principales razones por las que elegirán o rechazarán tu propiedad.
- Asegúrate de que la propiedad tiene todas las utilidades necesarias.
- Adquiere un seguro. Investiga sobre los seguros que ofrece Airbnb.
- Wifi, cerraduras, termostato, servicios públicos, muebles, televisión, baños, etc. Debes revisar todo esto y asegurarte de que estén en óptimas condiciones. La comodidad que experimenten tus inquilinos es clave para obtener comentarios positivos y aumentar tu ocupación.

Paso #5: Enlista tu propiedad.

Una vez que tengas la propiedad lista y equipada para recibir inquilinos, el siguiente paso es enlistarla en Airbnb.

Solo por qué la propiedad está ubicada en Airbnb no significa que vaya a tener alta visibilidad. Si el punto donde está ubicada tiene una alta demanda, no tendrás que esforzarte mucho. Sin embargo, debes considerar lo siguiente para posicionarte en los primeros lugares:

- Filtros: Comparte todos los que se te ocurran, incluyendo todas las comodidades que tenga el inmueble, número de habitaciones, numero de baños, muebles, televisión, internet, numero de huéspedes que puede recibir, etc.
- CTR (Click Through Rate): ¿Cuántas personas hacen clic en la imagen de tu propiedad y qué tan frecuentemente? Aquí es donde entra en juego el fotógrafo que contrataste anteriormente para que capture fotos increíbles. Es fundamental también usar un lenguaje que genere expectativa y atracción para describir la propiedad y su entorno. Entre más personas hagan clic en tu inmueble, más popularidad tendrás y mayor será la ocupación que experimentarás.
- Los tiempos de respuesta es un elemento clave que toma en consideración Airbnb para su ranking. Puedes automatizar esto usando https://www.smartbnb.io/.
- ¿Cuáles son las dos primeras cosas que capturan la atención de la gente? Las fotos y la descripción. Añadir palabras clave sirve para mejorar el posicionamiento. Si tu propiedad está cerca de un restaurante reconocido o de una atracción turística, asegúrate de mencionarlo. Si tiene una cualidad única como una terraza enorme, o un jacuzzi, o lo que sea, ¡menciónalo! El punto es

sobresalir y capturar la atención de la mayor cantidad de personas posibles.

- Los comentarios que te dejan tus inquilinos son tal vez el factor que más afecta el ranking de tu propiedad y el éxito de tu negocio. Esta es una estrategia que puedes implementar para conseguir comentarios o *reviews* positivos cuando estas comenzando:
    1. Ofrece descuentos únicos en la estadía por 1 o 3 días para atraer huéspedes rápidamente.
    2. Asegúrate de que tus huéspedes tengan una experiencia fantástica durante este periodo.
    3. Después de que se vayan, agradéceles vía email o WhatsApp por ser unos huéspedes fantásticos y déjales un comentario positivo. Esto los va a incentivar para que actúen de la misma manera contigo y te dejen comentarios fantásticos.

Paso #6: Administra el negocio.

Analiza tu propiedad con la competencia. Mira si existen formas de aumentar la ocupación, de disminuir los costos, de aumentar los ingresos, de mejorar la experiencia de tus inquilinos, etc. Pide *feedback* a los huéspedes, mándales una nota de agradecimiento siempre que termine su estadía y trabaja todos los días en automatizar la mayor cantidad de procesos posibles. Lleva registros contables claros. Contrata a un contador de ser necesario y asegúrate de que tu negocio tiene estados financieros mensuales. Añade más propiedades, contrata a personas que se encarguen de la limpieza y del mantenimiento y ten una lista de personas a las que puedas llamar en caso de cualquier emergencia.

Trata tu negocio como un negocio.

Paso #7: Escala y automatiza el negocio.

Una vez que llegues a este punto, ya contarás con cierta experiencia en el negocio y sabrás todos los desafíos que presentan los diferentes procesos. Ahora es tiempo de añadir más propiedades a tu portafolio, escalar el negocio y automatizarlo para liberar tu tiempo del día a día. Aquí es donde este negocio se convierte en una genuina forma de ganar ingresos pasivos. Una vez que tu flujo de efectivo te lo permita, contrataras a un administrador inmobiliario que se encargará del día a día:

- El administrador aparecerá en Airbnb como "Coanfitrión" o "Cohosts". Su nombre aparecerá ahora en el listado como contacto oficial y los huéspedes podrán comunicarse directamente con él. Tú sigues teniendo acceso al dinero y al control en general, pero en este punto ya no tienes que interactuar con huéspedes, hacer mantenimiento o encargarte de la limpieza y de las reparaciones. El Coanfitrión se encarga de todo esto. Puedes usar programas de gestión como *SmartBnB* y *Guesty* para que te faciliten todo este proceso. Cómo vez, existe toda una industria que ya está construida para ayudarte a construir un ingreso pasivo usando Airbnb.
- Necesitas contratar personas que se encarguen de la limpieza, las reparaciones y el mantenimiento que puedan necesitar las propiedades. El administrador que contrates puede encargarse de encontrar a estas personas, solo asegúrate de que contrate a las adecuadas al precio adecuado.

Una vez que tengas todo en su lugar, lo único que tienes que hacer es continuar añadiendo propiedades a tu portafolio e integrarlas a tu sistema. A medida que aumenten las propiedades, aumentarán los ingresos y disminuirá tu trabajo físico. Esta es la magia de trabajar por ingresos pasivos.

Esta forma de generar ingresos pasivos la explicaremos con muchísimo más detalle en un curso online que tendremos disponible a finales de 2019 o principios de 2020. Mantente pendiente de nuestros sitios webs https://comojugarmonopolio.com/cursos/ y https://sociedadecaballeros.com/cursos/ para obtener más información o escríbenos a nuestras redes sociales @ComoJugarMonopolio, @Sociedadecaballeros, @MrMonopolyStore y @HowToPlayMonopoly.

Capítulo 3
Dropshipping

"En el momento en que te pago, comienzas a pensar como empleado. En el momento en que aceptas el cheque de nómina, tu cerebro muere. ¡Esa es la trampa!".

-Robert Kiyosaki

En resumen, el dropshipping funciona de la siguiente manera: Tú eres el intermediario entre el proveedor y el cliente final. Tu trabajo es seleccionar productos que tengan alta demanda y que puedas comprar al por mayor para que los obtengas a un precio especial (a través de plataformas como Alibaba o AliExpress) y luego los vendes por internet para obtener una ganancia. Una vez que logras una venta, el proveedor se encarga de enviarle el producto directamente al cliente. De esta forma, no tienes que encargarte de diseñar ni de almacenar nada. Suena bastante bien, ¿verdad? Esto es lo más importante que se debe destacar del dropshipping:

1. No tienes ningún inventario, ni almacenes ni bodegas. Al contrario de la mayoría de los negocios, tú no tienes que incurrir en estos gastos si operas a través de un modelo de dropshipping.

2. No tienes que encargarte y preocuparte por los envíos. No tienes que pasar horas y horas empacando productos ni llevándolos a las agencias que se encargan de enviarlos.

3. Si utilizas Merch By Amazon o Shopify, no tienes que invertir nada de dinero por adelantado. En estos casos, tú compras el producto después de que el cliente te paga. En otras palabras, cuando operas con Merch By Amazon, estas vendiendo algo que técnicamente no posees. Es como crear dinero de la nada. Todas las estrategias mostradas en este libro que pueden implementarse siguiendo un modelo de dropshipping (Shopify, Amazon, eBay, ecommerce propio, etc.) son excelentes para personas que apenas están comenzando porque pueden ser muy rentables y la mayoría de las veces requieren poco o nada de capital inicial.

4. Por todo lo anterior, el riesgo que tienes es muy poco. Cuando la mayoría de las personas comienza un nuevo negocio, hace lo siguiente:

   - Pide dinero prestado a altas tasas de interés para iniciar.
   - Compra o arrienda una oficina.
   - Compra muebles para su nueva oficina.
   - Contrata empleados.
   - Dependiendo del negocio, arrienda una bodega para almacenar sus productos.
   - Tiene que incurrir en gastos operativos como salarios, arriendos, impuestos, servicios, etc.

Con un modelo de dropshipping, no necesitas empleados (al menos al principio), no necesitas pedir dinero prestado a altas tasas de interés (con tus ahorros puedes comenzar), puedes trabajar desde cualquier lugar del mundo y tus gastos

operativos son mínimos. Mejor aún, puedes comenzar a comerciar con todo el mundo desde la sala de tu casa. En un negocio tradicional, por lo general, solo puedes enfocarte en tu mercado local. Vendiendo por internet productos que no fábricas, ni almacenas, ni envías, es lo más inteligente que puedes hacer para construir una fuente de ingresos pasivos que sea fácilmente escalable y se pueda automatizar rápidamente.

Con el dropshipping, tienes básicamente dos opciones diferentes:

Opción #1: Vender productos POD (Print On Demand).

Esta opción significa que el proveedor imprime tus diseños en camisetas, tenis, estuches para celular, mugs, etc., *luego* de que el cliente lo ordena y lo paga (por eso se llama *On Demand*), y luego lo envía directamente al cliente. Lo único que tienes que hacer en este caso es hacer un diseño excelente y adquirir clientes a través de redes sociales, estrategias de marketing digital o publicidad pagada.

Opción #2: Vender productos que no son POD.

Esta opción incluye todos los productos que te puedas imaginar. La mayoría de los proveedores tienen sus fábricas especialmente en China y están listadas en plataformas como AliExpress y Alibaba (para pedidos grandes). Esto significa que dependiendo de donde este ubicado el cliente final, el producto le llegará en 2-6 semanas aproximadamente. Esa es una de las desventajas.

Las mejores plataformas para hacer dropshipping son Amazon y Shopify. En este libro le dedicaremos un capítulo a cada plataforma para que las conozcas un poco más y sepas cómo funcionan. Lo recomendable es que comiences primero vendiendo en una sola plataforma, y luego comiences a vender en la otra cuando hayas adquirido más experiencia. Aunque también puedes hacer dropshipping a través de eBay, Etsy y Mercado Libre (todas estas plataformas las explicamos en este libro), las más famosas para aplicar este modelo son Amazon y Shopify. Amazon tiene un programa especial de dropshipping llamado FBA (Fulfilled By Amazon), que les permite a las personas que van a hacer dropshipping llevar sus productos a sus enormes almacenes, listarlos en Amazon para la venta y a partir de ese punto, Amazon se encarga del resto.

DIFERENCIAS ENTRE AMAZON Y SHOPIFY

Ambos modelos de negocios son diferentes: Con Shopify eres dueño de *tu* propia tienda digital, mientras que con Amazon vendes tus productos en *su* tienda digital. Aunque más adelante dedicaré un capítulo a hablar de cada uno, aquí mostrare los beneficios principales que tienen:

SHOPIFY

Con Shopify puedes disfrutar de los siguientes beneficios:

1. *Upsells:* Cuando las personas estén completando el proceso de compra, puedes ofrecerles productos adicionales que complementen el producto que ya están a punto de comprar. De esta forma, en vez de comprarte un solo producto, pueden

terminar comprándote 2 o 3 productos. Haciéndole publicidad a un solo producto puede terminar en la venta no solo de ese producto sino de otros que tengas en tu tienda.

2. *Base de datos de clientes:* Cuando las personas están completando su proceso de compra, puedes pedirles sus correos electrónicos para crear una base de datos de clientes. Esta estrategia te permite hacer email marketing gratis o a muy bajo costo, ofreciendo por correo productos nuevos o descuentos especiales. Puedes también usar esta estrategia para enviarle a las personas luego de que compren cupones con descuentos o envíos gratis que duran 24 horas para animarlos a que compren más. Igualmente, puedes hacerle seguimiento a todos aquellos que abandonaron su carrito de compra, de forma automática. Todo esto puede aumentar considerablemente tus ingresos.
   El punto es que una lista de correos electrónicos es una de las herramientas de marketing más poderosas que existen, y aunque con Amazon no puedes construir una (porque las personas que compran en Amazon le entregan su información a Amazon, no a ti), con Shopify si puedes hacerlo.

3. *No necesitas ordenar productos en grandes cantidades:* Con Shopify puedes vender productos a través de un vendedor uno a la vez, mientras que con Amazon FBA tienes que ordenar productos en grandes cantidades y enviarlos a sus almacenes.
   Cuando un cliente hace un pedido, AliExpress se encarga de enviar esa orden al cliente directamente de sus almacenes. Esto significa que no corres el riesgo de quedarte encartado con mercancía que no se vendió y hace que la vida sea más fácil y

menos arriesgada para aquellos que apenas están comenzando y tienen muy poco capital inicial.
La excepción a esto por parte de Amazon es su programa Merch By Amazon, donde los productos son creados y enviados directamente por Amazon, y no tienes que ordenar productos en grandes cantidades. En un capítulo posterior explicaremos cómo funciona.

AMAZON

Con Amazon te beneficias de lo siguiente:

1. *El marketing es mucho más sencillo:* Con Shopify, tienes que encargarte de atraer tráfico a tu tienda virtual. Con Amazon, por otro lado, cuentas con millones de clientes existentes navegando por la plataforma todos los días y buscando productos para comprar. Esto es increíblemente poderoso. Si optimizas bien tus productos y usas las palabras clave adecuadas, aparecerán en los primeros lugares del buscador y las personas los encontrarán con facilidad. Esto es fundamental en Amazon para tener ventas recurrentes con poco esfuerzo de tu parte. La clave para esto es aprender a posicionar tus productos en Amazon y asegurarse de que tus productos aparezcan siempre en los primeros lugares de las búsquedas de las personas.
   Si tienes éxito haciendo esto y tienes un producto que tiene una alta demanda, tu trabajo estará prácticamente hecho y lo único que tienes que seguir haciendo es añadiendo más y más productos.
   Con Shopify, por otro lado, tienes que encargarte de tu marketing pagando publicidad en Facebook o Google.

2. *El envío es más rápido:* Cómo Amazon es quien se encarga de los envíos y tiene la mejor logística del mundo, los clientes reciben sus pedidos a los pocos días. Con Shopify, por el contrario, tus productos estarán por lo general en una fábrica en China y el envío tomará varias semanas.

3. *Atención al cliente:* Amazon se encarga de la atención al cliente y de solucionar los inconvenientes que se puedan presentar, ahorrándote un montón de tiempo y de dolores de cabeza. Con Shopify, por otro lado, tú debes encargarte de atender a los clientes y solucionar los problemas que puedan tener con sus pedidos.

Con el tiempo, la idea es que trabajes no solo a través de Shopify y Amazon, sino que busques la forma de implementar también en tu estrategia de dropshipping plataformas como eBay, Etsy y Mercado Libre. Entre más plataformas uses, más personas conocerán tus productos y mayores serán tus ventas. En los siguientes capítulos estudiaremos todas las plataformas por separado.

Ya no hay excusas para no empezar un negocio. Ya no me puedes decir que no tienes dinero o que la situación económica de tu país es muy complicada. Nada de eso importa en el siglo 21. Estamos viviendo en un mercado global. Si tienes acceso a internet, tienes acceso al mundo entero. No necesitas dinero para ganar dinero, necesitas la educación correcta. Está en tus manos tomar lo que aprendas en este libro y convertirlo en millones. Este no es un libro para entretenerte o para leer por placer. No fue escrito con ese propósito. Fue escrito para personas que están abiertas a nuevas ideas y quieren comenzar de inmediato a ponerlas en práctica. Es un libro



para aprender y aplicar de inmediato. Nike expresa mejor lo que espero de ti luego de que termines de leer este libro: “Solo hazlo”.

Capítulo 4
Influenciador por redes sociales

"Dentro de un año desearías haber comenzado hoy".

-Karen Lamb

¿Ingresos pasivos usando redes sociales? ¿Acaso no es ese un negocio exclusivo para famosos o grandes marcas? ¡No! Si no estas usando las redes sociales para posicionar tu marca, vender productos y conseguir clientes, estas perdiendo muchísimo dinero.

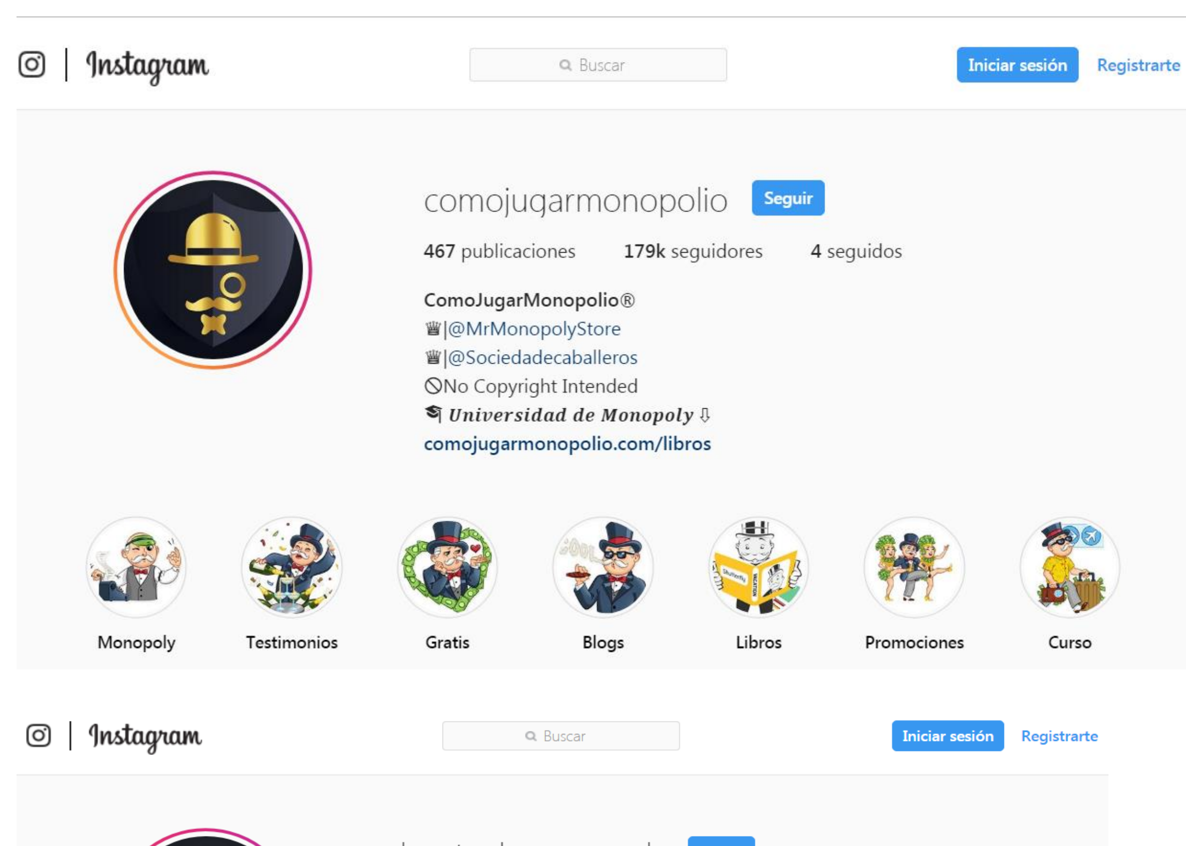
La clave para potenciar muchas de las estrategias planteadas en este libro es convertirse en un influenciador por redes sociales. Estás redes sociales pueden ser Instagram, Facebook, Twitter, etc. Ser un *influencer* te permitirá conseguir más clientes, llegarles a más personas y aumentar tus ventas ya sea de cursos digitales, e-books, productos físicos a través de tu ecommerce, productos que vendes por Amazon, Shopify, eBay, etc. O simplemente puedes vender espacios publicitarios cómo hacen muchas cuentas. Convertirse en un *influencer* en poco tiempo, aumentar las ventas y posicionar una marca por redes sociales son temas que ya expliqué en el libro ***Cómo ganar $50,000 dólares en redes sociales***. Aquí explicaré lo más básico y trataré de complementar el tema añadiendo cosas que no están en el libro, pero si elijes este camino, te recomiendo leer el libro y aplicar las técnicas y consejos que en él se explican.

LA VENTAJA DE SER UN INFLUENCER

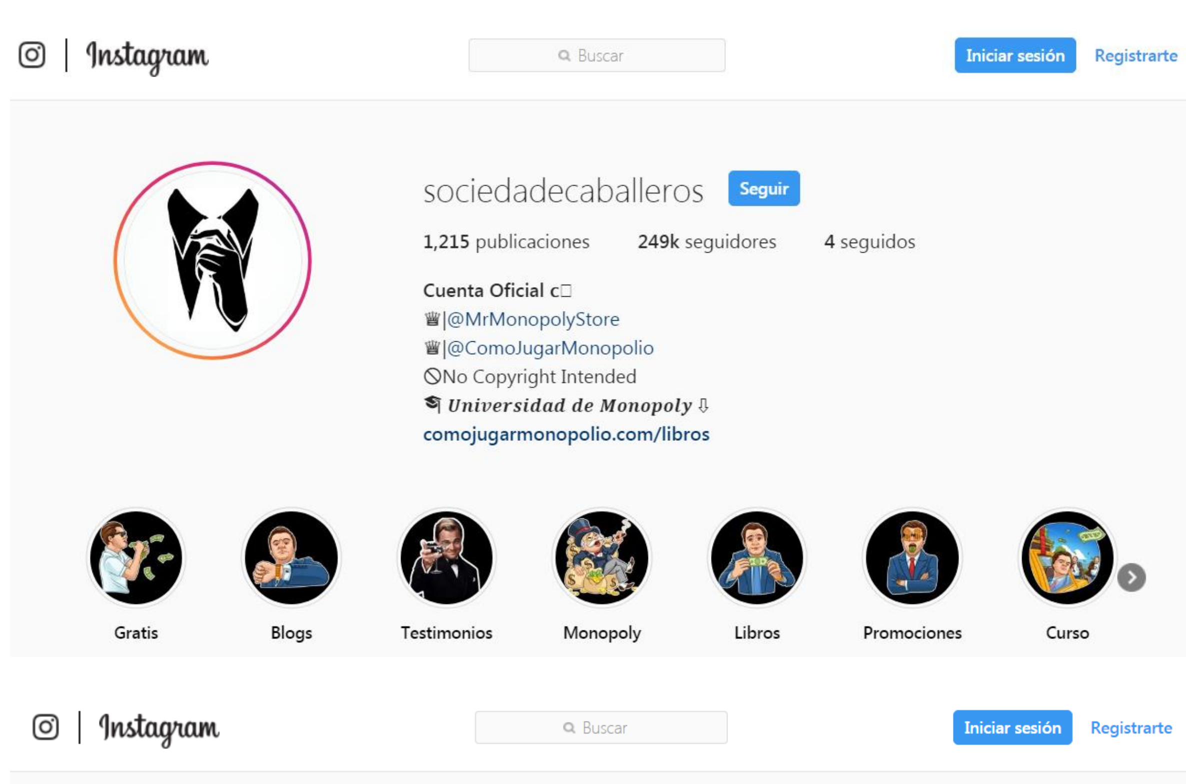
Cuando una página con muchos seguidores y alto nivel de *engagement* recomienda sus productos o servicios a sus seguidores, puede conseguir miles de ventas en muy poco tiempo debido a la "influencia" que dicha página tiene sobre su audiencia. Cómo los seguidores aman la página y confían en ella, escucharán sus recomendaciones y ofertas. Si tratas de venderle algo a un grupo de personas y nadie te conoce, tus probabilidades de tener éxito son muy bajas. La mayor ventaja de ser un influencer es que las personas te conocen, te admiran y piensan en ti constantemente. Cómo el trabajo de un influencer es ayudar, educar y hacer sentir bien a su audiencia, es más fácil que le compran al influencer que admiran antes que a una persona o empresa que no conocen o que no tiene un impacto tan directo en sus vidas como el influencer.

No te dejes intimidar por la palabra "influencer". No tienes que ser famoso para ser considerado un influencer. Cualquier página en redes sociales con seguidores enganchados que interactúan constantemente con las publicaciones, comentan, etiquetan amigos y dan "me gusta", es considerada una página que tiene influencia en su público. De esto se trata ser influencer: De influir positivamente en un número de personas. No importa si el número de personas es 5,000 o 1 millón. Lo importante es crear una comunidad que interactúe contigo o con tu marca. La palabra clave es *engagement*. Si logras crear una audiencia en redes sociales que tenga un vínculo especial contigo, eres un influencer. Y ser un influencer puede potenciar tus ventas y tu negocio.

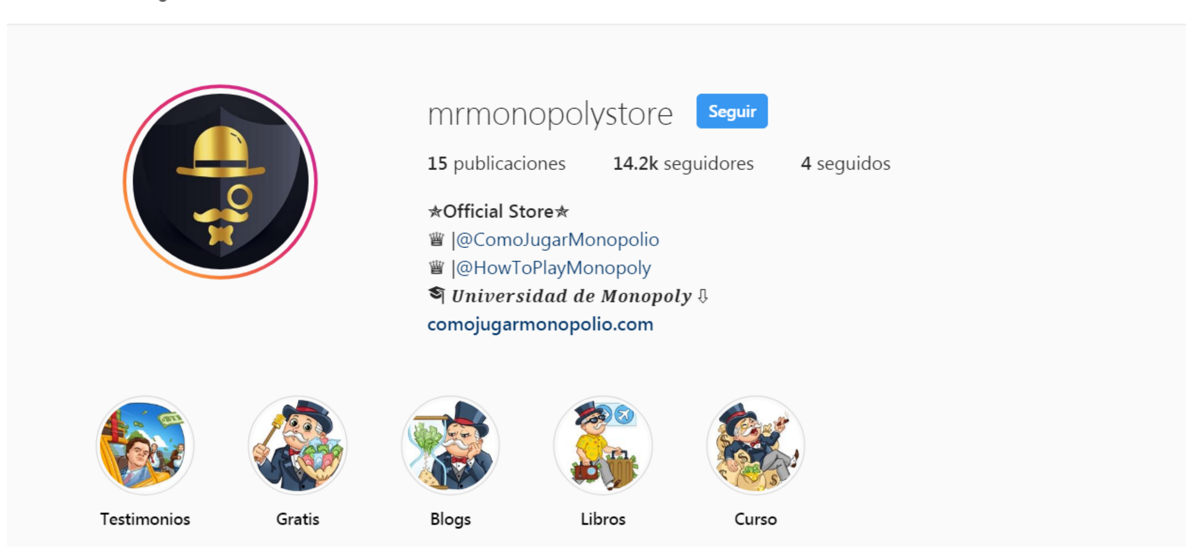
Estas son actualmente las comunidades que hemos creado en Instagram:


Instagram
Buscar
Iniciar sesión
Registrarte
comojugarmonopolio
Seguir
467 publicaciones
179k seguidores
4 seguidos
ComoJugarMonopolio®
♛|@MrMonopolyStore
♛|@Sociedadecaballeros
⃠No Copyright Intended
Universidad de Monopoly ⇩
comojugarmonopolio.com/libros
Monopoly
Testimonios
Gratis
Blogs
Libros
Promociones
Curso


Instagram
Buscar
Iniciar sesión
Registrarte
howtoplaymonopoly
Seguir
367 publicaciones
104k seguidores
4,939 seguidos
Howtoplaymonopoly ®
Financial Education Lessons for Investors & Entrepreneurs
No Copyright Intended.
Books, Clothing, Blogs and Financial Education Resources ⬇
how2playmonopoly.com/books
Books
Clothes
Blogs



Instagram
Buscar
Iniciar sesión
Registrarte
sociedadecaballeros
Seguir
1,215 publicaciones
249k seguidores
4 seguidos
Cuenta Oficial
|@MrMonopolyStore
|@ComoJugarMonopolio
No Copyright Intended
Universidad de Monopoly
comojugarmonopolio.com/libros
Gratis
Blogs
Testimonios
Monopoly
Libros
Promociones
Curso



Instagram
Buscar
Iniciar sesión
Registrarte
mrmonopolystore
Seguir
15 publicaciones
14.2k seguidores
4 seguidos
Official Store
|@ComoJugarMonopolio
|@HowToPlayMonopoly
Universidad de Monopoly
comojugarmonopolio.com
Testimonios
Gratis
Blogs
Libros
Curso

Para cuando leas esto, el número de seguidores de cada página habrá aumentado. Aunque también tenemos presencia en Facebook, Twitter, Snapchat y WhatsApp, nos destacamos principalmente en Instagram.

¿CÓMO PUEDE CONVERTIRSE ESTO EN UNA FUENTE DE INGRESO PASIVO?

1. *Elige el tema de tu cuenta:* Asegúrate de elegir un tema que ames y te apasione. O si ya tienes una marca, asegúrate de que ames lo que representa la marca. Tus seguidores no pueden amar lo que haces si tú no lo amas. Antes de elegir el tema del que hablarás en tu cuenta, has una investigación y comprueba que existen personas o empresas interesadas en pautar en páginas como la que piensas crear. También comprueba que además de publicidad, puedes vender otro tipo de productos o servicios acordes a la página.

2. *Define tu nicho:* ¿Quién es tu *seguidor* ideal? ¿A qué público le quieres llegar? ¿Quién se identificará con tu contenido? Tienes que ser realmente especifico aquí. Todo lo que hagas o digas lo mirarán estas personas

3. *Sé valioso:* Es imposible tener éxito en redes sociales si no le proporcionas valor a tu audiencia. La competencia es feroz y cada día va en aumento, así que la única arma con la que cuenta un influencer es con el valor que genera a su audiencia. Encuentra formas de compartir tus consejos o experiencias con los demás, de ayudar al público que te sigue y de cambiarles la vida. Las personas, marcas o cuentas que tienen éxito en redes

sociales son aquellas que se enfocan en ser valiosas y tienen la mentalidad de ayudar a su público. Las personas que ingresan a este mundo pueden ver las cosas de dos maneras:

- Sprint: Las personas que se enfocan únicamente en vender y cuentan sus ganancias están participando en un *sprint*. Estas personas pueden tener éxito en el corto plazo, pero en el largo plazo no tendrán muchas posibilidades de supervivencia.
- Maratón: Las personas que se enfocan en ayudar y cuentan cuantas personas se han beneficiado con lo que comparten saben que esto es una *maratón*. Estás personas saben que entre más se enfoquen en ayudar, más dinero ganaran a largo plazo.

4. *Colabora y crea lazos:* Encuentra otros emprendedores que estén haciendo este viaje y trata de establecer canales colaborativos. Búscalos y construye grupos o equipos con emprendedores que tengan la misma cantidad de seguidores que tú y estén en una situación similar para que busquen formas de ayudarse mutuamente y apalancarse. No puedes esperar tener éxito por tu cuenta. Las redes tienen este poder y no debes ignorarlo. Si quieres aumentar tu éxito y tus seguidores, colaborar con otros emprendedores es el camino más fácil y rápido.

5. *Vende productos/servicios o publicidad:* Ofrece paquetes publicitarios. Promociona tu ecommerce. Vende tus e-books o cursos digitales. Pauta los productos que vendes en Amazon, eBay o Shopify. Existen muchas formas para monetizar las

redes sociales, y muchas de ellas las tratamos aquí en este libro. Elige la más adecuada para ti y comienza a generar ingresos pasivos cómo influencer. Sin embargo, ten cuidado: Todo lo que vendas, debes venderlo porque consideras que es lo mejor que puede comprar tu audiencia. No se trata de ganar dinero, se trata de ayudar a tus seguidores ofreciéndoles los mejores productos y servicios. Cómo influencer, ese es tu trabajo principal.

6. *Automatiza el negocio:* Puedes contratar a personas que se encarguen de tus redes sociales o usar aplicaciones que te ayuden a programar y publicar tus posts automáticamente, como *Later*.

7. *Escala el negocio:* Una vez que has conseguido cierto tipo de éxito, puedes replicar el proceso y expandir tu marca. Por ejemplo, luego de tener éxito con nuestras cuentas en español, decidimos expandir la marca y crear una cuenta en inglés. Hoy en día, esa cuenta tiene más de 100,000 seguidores. Con esto escalamos el negocio, llegamos a un nuevo mercado y aumentamos nuestras ventas. El proceso se hace cada vez más automático y fácil a medida que crezcas.

Puedes aplicar muchas de las estrategias explicadas en este libro y apalancarte usando redes sociales. Las redes sociales te permiten conseguir clientes y aumentar tus ventas. Sin importar a que te dediques o cual sea tu negocio, debes usar redes sociales. Si eres un experto en bienes raíces, debes tener redes sociales de tu negocio. Las redes sociales te ayudarán a conseguir socios, clientes, inquilinos o inversionistas. Sucede lo mismo con otro tipo de negocios. Si eres un

experto en Amazon puedes ampliar tu negocio y tu red de contactos usando redes sociales.

Grábate esto en la cabeza: Si nadie te conoce, nadie te comprará nada. ¿Cómo van a hacer negocios contigo si no te conocen? Las redes sociales permiten que te muestres al mundo, que consigas clientes y que posiciones tu marca.

Cuenta las horas que pasas a la semana viendo televisión o perdiendo el tiempo. Multiplica ese número por diez. Ese sería el ingreso pasivo que estarías ganando por redes sociales si usaras todo ese tiempo construyendo tus redes.

Capítulo 5
Blogs

"Nunca dependas de una sola fuente de ingresos. Invierte o crea negocios para tener más fuentes de ingresos".

-Warren Buffett

Usar plataformas de contenido como blogs, redes sociales o podcasts son formas de apalancamiento muy poderosas para generar fuentes de ingresos pasivos a través del tiempo. Una vez se tiene una audiencia enganchada al contenido que se comparte, se pueden incorporar las siguientes ideas para monetizar estas plataformas:

- Publicidad
- e-books
- Marketing de afiliados
- Ecommerce personal
- Amazon
- Shopify
- eBay
- Membresías

La creación de contenido se puede automatizar muy fácilmente, y luego de que hayas conseguido autoridad en Google, redes sociales o iTunes, el contenido que se destaque permanecerá en los primeros lugares por mucho tiempo, llegándole a más personas, aumentando tu alcance de marca y promocionando tus productos.

En este capítulo nos enfocaremos en las formas en las que se puede monetizar un blog. Antes de continuar, es mi obligación advertirte de que ganar dinero con un blog, cómo con redes sociales, es una estrategia a largo plazo. Tráfico, autoridad, confianza, conexión con los lectores, número de lectores recurrentes… son cosas imprescindibles que no se consiguen en dos días, así que si lo que buscas es hacerte rico en un par de semanas, esto no es para ti. De hecho, aparte de la lotería, nada de este libro es para ti si eso es lo que buscas.

Hoy en día existen millones de blogs en internet, de los cuales me atrevería a decir que el 99% son abandonados al cabo de unos meses o semanas porque las personas buscan siempre una gratificación instantánea. Como no ven el dinero a los pocos días, abandonan y pasan a otra cosa. Y luego a otra. Y luego a otra. Y luego pasan a formar parte del grupo de personas que dicen "eso no se puede hacer", "es cuestión de suerte", "los ingresos pasivos son una estafa", etc. Por eso, si quieres que tu blog te genere ingresos pasivos, una de las cualidades imprescindibles que necesitas es constancia. Y no estoy hablando de meses, sino de años de ser necesario. Si comienzas tus proyectos dispuesto a invertir todo el tiempo que sea necesario hasta que tengas éxito y a no abandonar hasta entonces, tendrás el éxito garantizado. Solo puedes fracasar si lo dejas de intentar.

¿Estás dispuesto a trabajar en tu blog durante los próximos 5 años? De no ser así, quizá te convenga más invertir tu tiempo en algo diferente, como un empleo mal pagado, o que te tomes tu blog como un hobby y no como un negocio.

Ahora que dejamos este punto claro, comencemos con las maneras de ganar dinero con un blog:

#1 Publicidad CPC

La manera más fácil y rápida de monetizar un blog es mediante publicidad CPC. Las siglas CPC significan "Costo Por Clic", lo que quiere decir que te pagan cada vez que un usuario haga clic en uno de los anuncios de tu blog.

Existen muchas redes de anuncios CPC, pero sin duda la más popular y la que mejor funciona es Google AdSense. Para inscribirte solo necesitas entrar en la web y llenar un pequeño formulario. Una vez que Google apruebe tu cuenta (normalmente tarda menos de 48 horas), podrás insertar bloques de publicidad de distintos tamaños en tu blog.

Lo que distingue a AdSense de otros sistemas de publicidad es que tú no eliges los anuncios que se muestran, sino que Google lo hace por ti. Google analiza el contenido de la página en la que has insertado el bloque y muestra publicidad que considera relevante para tus lectores.

Ten presente que para que esta estrategia sea efectiva y ganes una suma considerable de dinero, tu blog debe tener mucho tráfico y muchos lectores concurrentes.

#2 Publicidad CPA

Otro tipo de publicidad que puedes implementar en tu blog es la publicidad CPA (Coste Por Acción). En este tipo de publicidad, cuando un lector de tu blog hace clic en tu anuncio es redirigido a una *landing page* (página de aterrizaje) en la que tiene que realizar una acción, como abrirse una cuenta, llenar una encuesta o dar sus datos personales para recibir más información. Por cada usuario que complete la acción tú te llevas una comisión.

Como puedes imaginar, el porcentaje de conversiones (la gente que hace clic en tu anuncio y además realiza la acción) es mucho más bajo que en el caso de la publicidad CPC. Sin embargo, esto se compensa con una comisión por conversión mucho más alta.

Para que la publicidad CPA tenga éxito, es importante que está sea muy relevante para el nicho de tu blog. Si tienes un blog de inversiones y pones un anuncio de un restaurante para captar nuevos clientes, lo más seguro es que sea un fracaso. Sin embargo, ese mismo anuncio en un blog sobre fitness o gastronomía podría funcionar mucho mejor.

En general, cuanto más específico sea el tema de tu blog, mejor funcionarán las campañas CPA, siempre y cuando estás sean relevantes y relacionadas con tu blog.

#3 Pauta con anunciantes privados

Una alternativa a las publicidades mencionadas anteriormente son los anunciantes privados. Igual que las revistas alquilan sus páginas a empresas y particulares, tú puedes alquilar zonas de tu blog a empresas del sector por un precio fijo mensual.

Hay dos maneras de encontrar anunciantes privados:

1. Ofrece paquetes publicitarios y ofertas a posibles clientes, vía email, redes sociales o WhatsApp.
2. Ellos se contactarán contigo si eres un blog reconocido y relevante. La mejor forma para que esto ocurra es poniendo anuncios en tu blog o redes sociales informando que vendes publicidad.

Como con la publicidad CPA, cuanto más específico sea tu nicho (el tema que trates en tu blog) mejor funcionará este método de monetización, ya que habrá más empresas interesadas en anunciarse en tu página. Si el tema que tratas en tu blog es inversión en bienes raíces, lo más seguro es que inmobiliarias, vendedores y agentes estarán dispuestos a pautar en él. Además, cuanto más tráfico generes, más dinero podrás pedir a los anunciantes, ya que más personas verán su publicidad cada día.

#4 Marketing de afiliados

Aunque más adelante dedicaremos un capítulo entero al marketing de afiliados, explicare cómo funciona aquí brevemente. Tú actúas como vendedor, promocionando en tu blog un producto o servicio de otra compañía, que te paga una comisión preestablecida cada vez que le generas una venta.

El proceso de afiliación funciona de la siguiente manera:

1. Te registras como afiliado de un producto o servicio.

2. La plataforma te genera unos links especiales con tu identificador, que redirecciona a la página del producto o servicio que vas a vender.

3. Pones esos links en tu blog y le cuentas a los lectores de que trata y como se beneficiarán con los productos o servicios que ahí encontrarán.

4. Un lector hace clic en cualquiera de esos links, hace una compra y tú te llevas una comisión.

5. Al final de mes te ingresan en tu cuenta corriente el importe total de todas las comisiones que ganaste.

Más adelante explicaremos con detalle esta poderosa forma de ganar ingresos pasivos. Por ahora, debes saber que un blog te puede ayudar a mejorar notablemente tus ventas como afiliado.

#5 Productos propios

El método más lucrativo para ganar dinero con tu blog es vender tus propios productos, ya que no hay intermediarios y por lo tanto los márgenes son más amplios.

Puedes vender tanto productos digitales como productos físicos. La ventaja de los productos digitales (e-books, cursos, audios, etc.) es que duplicarlos es gratis, por lo que una vez creados, cuesta lo mismo vender uno que un millón.

También puedes considerar vender productos físicos como camisetas, gorras, o posters. Puedes estamparles a estos productos el logo de tu marca o el lema que la distingue y las personas que la valoran seguramente te comprarán. El mayor inconveniente de esta estrategia de monetización es que no funciona de manera automática: Tienes que mantener un stock, ir a agencias a hacer los envíos y gestionar incidencias y devoluciones. Sin embargo, puedes solucionar este problema implementando dropshipping. El dropshipping, cómo ya vimos anteriormente, consiste en pasarle los pedidos directamente al proveedor. Éste, a cambio de unos honorarios, se encarga de hacer el envío directamente al usuario. De esta manera tú no tienes que preocuparte de nada.

#6 Servicios

Tener un blog y escribir en él frecuentemente sobre un tema te ayudará a posicionarte como un experto en tu nicho. Pasado un tiempo, puedes aprovechar esa autoridad para ofrecer tus servicios. Como a lo largo de los meses o años has demostrado que sabes sobre tu campo y has establecido una relación de confianza con tus lectores, puede que algunos de ellos estén interesados en lo que ofreces y se conviertan en clientes.

La clave de este modelo de monetización es la *confianza*. Demostrar tus conocimientos con lo que escribes no es suficiente; tu vida debe ser un fiel reflejo de lo que predicas, es decir, tienes que vivir tu propia historia. ¿O acaso tú contratarías a un nutricionista o entrenador personal gordo para perder peso? Claro que no.

Puedes mostrar testimonios de clientes tuyos, compartir tus credenciales que te acreditan como un experto en el tema o ser cercano con tu público y hacer videos en vivo para generar confianza. La forma en la que las personas te perciban a ti y a tu blog es clave para poder venderles servicios. Si no logras influir en las personas ni generarles confianza, jamás les venderás nada. La mejor forma para ganar esa confianza es venderles productos que en el fondo sabes que les cambiarán la vida o les ayudarán notablemente. Nuestros productos, blogs y redes sociales no tendrían el éxito que tienen si no ayudaran a las personas todos los días. Te recomiendo que hagas lo mismo. Entre más te enfoques en ayudar a tu público, más dinero ganarás.

No me malinterpretes: Toma mucho tiempo y esfuerzo llegar al punto en el que ganas seis cifras de ingresos pasivos con un blog. A nosotros nos tomó un poco más de un año e implementamos las estrategias que más nos gustaban: Marketing de afiliados, productos propios, etc.

Pero si te apasiona el contenido que compartes y eres el mejor, disfrutarás todo el proceso hasta obtener los resultados esperados. Nunca olvides que construir ingresos pasivos es una maratón, no un sprint. Sucede lo mismo con los blogs.

Capítulo 6

Shopify

"El mejor momento para sembrar un árbol fue hace 20 años.

El segundo mejor momento para sembrar un árbol es ahora".

-Proverbio Chino

Si estás considerando empezar un nuevo negocio en línea o si ya tienes una tienda física y quieres llevarla al mundo en línea, Shopify es una de las mejores y más sencillas plataformas de comercio electrónico que puedes usar. Shopify te facilita el proceso para comenzar a ganar ingresos pasivos en línea.

Shopify es una empresa líder en la creación de tiendas en línea. La empresa canadiense lanzó su plataforma en 2006 y actualmente hay más de 800,000 tiendas en línea y ha ayudado a las empresas a procesar más de $50 mil millones en ventas.

Shopify se caracteriza por ser una plataforma simple e intuitiva que permite crear en pocos pasos una tienda online. El sistema permite organizar los productos, personalizar el diseño de la tienda y aceptar diferentes formas de pago, entre otras funciones.

Si quieres crear tu tienda en línea, pero tienes poco conocimiento en desarrollo web o simplemente no quieres solucionar problemas de tecnología, Shopify te puede ayudar a ahorrar tiempo para enfocarte en otros aspectos más importantes de tu negocio.

CÓMO FUNCIONA SHOPIFY

Los pasos para crear tu tienda online en Shopify son relativamente fáciles. Solo debes elegir un dominio, escoger el plan mensual o anual, seleccionar una plantilla y las funciones que quieres agregarle a tu ecommerce.

En cuanto al diseño web, Shopify se destaca gracias a sus plantillas, las cuales también tienen diseño responsive, es decir, se adapta a los diferentes dispositivos (tablet, smartphone, computador). Si no tienes muchos conocimientos informáticos o de desarrollo web, Shopify es una solución rápida y efectiva. Con más de 100 plantillas, puedes elegir entre una amplia lista de diseños web con diferentes estilos el que mejor se acomode a la estética de tu tienda online. Hay plantillas gratuitas y de pago, todas realizadas por diseñadores profesionales y organizadas por sectores de negocio como moda, arte, tecnología, entre otros.

En YouTube encontrarás muchos videos que te ayudarán con este proceso paso a paso. Como veremos a continuación, existen varios planes que puedes adquirir con Shopify. El plan mensual que elijas depende de tu negocio y de lo que quieras implementar. Aquí nos enfocaremos en cómo convertir Shopify en una tienda rentable que genere ingresos pasivos, no en la parte técnica de la creación de una tienda online. Sin embargo, asegúrate de que tu tienda tenga lo siguiente:

1. *Sección legal:* Política de privacidad, política de devolución de pedidos, etc.

2. *Contacto:* Correo de soporte, redes sociales, WhatsApp y cualquier otro medio que puedan usar los clientes para ponerse en contacto contigo.

3. *Acerca de la página:* Las personas quieren saber con quién están haciendo negocios y por qué deberían confiar en ti. Esta sección también te brindará una gran oportunidad de conectarte con las personas compartiendo los valores de tu marca o de tu negocio y las razones personales por las que decidiste comenzar en este mundo.

4. *Branding:* Pasa tiempo editando la estética de tu página o contrata a alguien para que se encargue de eso. Si creas una página genérica, las personas no creerán que eres una marca seria y te verán cómo alguien más del montón. Págale a un profesional para que te diseñe un logo único de alta calidad y comienza a tratar tu negocio como un verdadero negocio.

¿CÚANTO CUESTA CREAR UNA TIENDA EN SHOPIFY?

Shopify ofrece una versión gratuita de 14 días y diferentes planes que se ajustan a las necesidades de cada empresa. Aquí puedes ver un resumen general de los planes que ofrecen:

- *Basic Shopify:* Cuesta $29/mes. Puedes vender productos ilimitados. También tienes almacenamiento ilimitado. A parte del costo del plan mensual, Shopify te cobra un 2% por cada transacción.

- *Shopify:* Cuesta $79/mes. Viene con funciones para crear tarjetas de regalo y recuperación de carrito de compra. A parte del costo mensual, Shopify te cobra 1% por cada transacción.

- *Advanced Shopify:* Cuesta $299/mes. Puedes generar informes avanzados y también tiene una función que automatiza el cálculo de tarifas de envío precisas basadas en el peso o

dimensión de tu producto y la ubicación de tus clientes. A parte del costo, Shopify te cobra 0.5% por cada transacción.

- *Shopify plus:* Es ideal para tiendas con altos volúmenes de venta y negocios grandes.

- *Shopify Lite:* Cuesta $9/mes. Puedes vender en Facebook usando el botón *Comprar*. También acepta pagos con tarjetas de crédito.

Ten presente que esto puede variar con el tiempo.

MODELOS DE NEGOCIO

A la hora de elegir tu modelo de negocio para comenzar a ganar dinero con Shopify, puedes implementar dos estrategias:

1. Vender ítems POD (Print On Demand, o impresión bajo demanda): La impresión bajo demanda, llamada POD por sus siglas en inglés, es la capacidad de producir productos como camisetas, tazas o carteles bajo demanda con un diseño o patrón particular. Esto significa que no necesitas stock, ya que el producto se realiza tan pronto como el cliente lo compra. Shopify te permite automatizar todo esto con una tienda donde puedes importar los productos para que los clientes los compren.

2. Vender ítems que no sean POD: La ventaja es que no necesitas preordinar y pagar el envío de grandes cantidades de productos antes de que alistes tu tienda online. Básicamente, ordenaras productos de AliExpress. Los productos se venden uno por uno, y solo pagas al proveedor después de que hayas recibido el

dinero del comprador. Es decir, vas a vender un producto que técnicamente no tienes por, digamos, $10, luego vas donde el proveedor y lo compras por $8, y la diferencia, que en este caso es $2, es tu ganancia o *profit*. Es una excelente forma de ganar dinero sin tener dinero que implementan personas en todo el mundo.

Comenzaré explicándote cómo funciona la primera estrategia vendiendo a través de tu propia tienda. Miremos los pasos a seguir:

Paso #1: Investiga nichos y diseños.

Buscar tendencias en redes sociales, Amazon, Etsy y otras plataformas pueden darte una buena idea de que temas y estilos están recibiendo la mayor atención y conversión por parte del público. Conocer a tu mercado siempre será el punto de partida.

Paso #2: Contacta a los proveedores.

Para la estrategia POD, no debes ir a Alibaba o a AliExpress para buscar proveedores (esto se hará en la segunda estrategia), sino que usarás uno diferente que se encuentra ya sea en Estados Unidos o en China. Puedes integrarlos con tu tienda Shopify para que todo el proceso sea automático. El proveedor incluso se encargará de enviarle información del seguimiento del pedido al cliente. Tu trabajo principal será conseguir clientes y aumentar el tráfico de tu tienda, ya que el resto, si lo haces bien, funcionará prácticamente de forma automática. Aquí te presento los mejores y más conocidos proveedores para implementar esta estrategia POD:

- Printify
- Printful
- Gearbubble
- PrintTech
- Teespring
- Redbubble
- CustomCat
- Cafepress
- Pillow Profits
- Xlusion
- ViralStyle
- Teelaunch
- ShineOn

Paso #3: Importa los productos a tu tienda.

Puede copiar las imágenes y las descripciones manualmente a tu tienda. Cuando escribas los títulos y las descripciones de los productos, trata de enamorar a tus clientes. Descríbeles cómo tu producto soluciona su problema o satisface una necesidad que tienen. En la descripción resuelve dudas potenciales que podrían tener para facilitar el proceso de compra. También revisa a cómo se están vendiendo productos similares al tuyo en Amazon, eBay, Mercado Libre, etc.

Como tienes muchos productos para elegir, puedes cargar grupos de productos a tu tienda en lugar de un solo producto. Esta es una principal diferencia con respecto a Merch By Amazon (que veremos en otro capítulo) donde estas limitado por la cantidad de producto que puedes vender. Implementando esta estrategia, por

ejemplo, puedes poner el mismo diseño en camisetas, accesorios para el celular, zapatos, bolsos de mano, almohadas, carteles, sudaderas, etc. Un cliente podría amar el diseño, pero no en un producto en específico, o podría gustarle tanto que una vez que compre una camisa, por ejemplo, decida comprar también una sudadera o un estuche para su celular con el mismo diseño. Por lo tanto, subir el mismo diseño en varias categorías de productos es lo que hacen los vendedores experimentados.

Comienza a diseñar grupos de productos con 2 o 3 ítems e impórtalos a tu tienda. Puedes hacer un gran diseño y estamparlo en tres ítems, como zapatos, camisas y sudaderas, y subir ese grupo completo a tu tienda para comenzar a venderlos. La ventaja es que las personas que compren un ítem de este grupo, si de verdad aman el diseño que hiciste, querrán comprar otro ítem.

En el capítulo de Merch By Amazon explico un poco más del tema del *diseño*, pero por ahora, no te preocupes. No es un obstáculo. Puedes hacer tú mismo los diseños con Photoshop o Canva o pagarle a alguien para que se encargue de hacértelos. Lo importante es la investigación previa que hiciste que te indico que dicho diseño tiene una demanda real de clientes.

Paso #4: Promociona tu tienda con anuncios pagados o influencers.

Aquí no podemos explicar cómo crear campañas publicitarias a través de Facebook o Google, sin embargo, en YouTube encontrarás muchísimo material que te ayudará en este proceso. Si tienes redes sociales, blogs, podcasts, sitio web o listas de correos electrónicos, puedes apalancarte de todo esto para promocionar tu tienda y tus

productos. En nuestro libro ***Cómo Ganar $50,000 Dólares En Redes Sociales*** explicamos con más detalle el tema del marketing digital.

Paso #5: Escala tu negocio.

Una vez que tus productos comiencen a venderse bien y hayas encontrado la mejor manera de llegarle a tu público objetivo, lo siguiente que debes hacer es subir más grupos de productos basándote en las tendencias y el análisis de mercado que has realizado en redes sociales, Amazon, Mercado Libre, eBay, Etsy, etc. Si ves que algunos productos están teniendo bastante éxito, puedes comenzar a venderlos también por Amazon, eBay y Mercado Libre. No hay razón para limitarse solo a una plataforma. Entre más plataformas uses, más probabilidades tendrás de tener éxito y de alcanzar ventas mayores.

Paso #6: Automatiza el negocio.

Probablemente te tomará algunos meses o incluso más tiempo llegar a un punto donde estés consiguiendo un nivel considerable de ventas constantes que te permitan automatizar tu negocio. Recuerda, no se trata de ganar algunos dólares rápidamente, sino de construir una sólida fuente de ingresos pasivos que no requiera tu tiempo todo el día sino que te dé libertad para construir otros negocios o hacer lo que quieras. Con el tiempo, puedes contratar a un AV para que dirija tus campañas de marketing digital y este pendiente de las tendencias del mercado por ti.

Ahora analicemos los pasos adicionales de la siguiente estrategia que puedes implementar en Shopify. Ten presente que algunos pasos son

iguales a la estrategia anterior, así que no tiene sentido repetirlos. Por lo tanto, te diré que pasos extra debes hacer en esta estrategia para tener éxito:

Encuentra un buen proveedor.

Comienza ingresando a AliExpress para localizar el producto que vas a vender. Lo ideal es que encuentres muchos vendedores vendiendo ese producto, para que puedas analizar a cada proveedor por separado y ver cuál es el más confiable. Seleccionar a un proveedor confiable es clave porque de otra forma los clientes se pueden quejar por la demora en la entrega de tus productos o la mala calidad de estos. El proveedor que elijas debe cumplir con todo o la gran mayoría de lo siguiente:

1. Debe tener el reconocimiento de "Star Plated Top Brand".

2. Muchos comentarios positivos y cinco estrellas. Lee los comentarios negativos y busca cosas que indiquen que el proveedor está en la capacidad de tomar y cumplir con ordenes grandes.

3. Revisa que los productos tengan fotos de alta calidad ya que usarás estas fotos en tu tienda.

4. Revisa el *shipping* (envío) a diferentes países, especialmente a Estados Unidos.

5. Debe tener experiencia y haber completado en el pasado muchísimas órdenes.

Aunque existen más paginas donde contactar con proveedores, AliExpress es ideal si apenas estás apenas empezando en este mundo.

Encárgate de los pedidos

Una vez que comiences a recibir pedidos, dirígete a AliExpress a donde tu proveedor, compra el producto y pon la dirección del cliente para que AliExpress se encargue de todo. Existen aplicaciones como *Auto Fulfill By Shopify* que sirven para automatizar todo este proceso y no tengas que pasar horas enteras encargándote de los pedidos.

Con Shopify puedes comenzar a ganar dinero casi que de inmediato… si te lo propones. Un producto ganador puede impulsar tu negocio y disparar tus ventas.

Los días de dar excusas cuando te preguntan por qué no tienes dinero o por qué no estas vendiendo por todo el mundo se acabaron. Shopify, AliExpress y todas las herramientas que existen ahí afuera se encargan de prácticamente toda la parte técnica. Solo necesitas comenzar, cometer errores, aprender de esos errores, y seguir adelante hasta que tengas éxito. Puedes trabajar desde cualquier lugar y comerciar con todo el mundo. Estas viviendo en la época más increíble de todas.

Capítulo 7

Ecommerce propio

"Cuando tienes un negocio online, puedes tener una tienda en todas las ciudades del mundo sin tener que pagar renta, empleados ni gastos operativos".

Si bien es increíble cuando vendes tus productos en gigantes como Amazon o eBay, hay algunos beneficios únicos de crear tu propio ecommerce que no obtienes cuando vendes por esas plataformas. Estos son algunos de los mejores:

1. ***Control de todo***. Cuando operas de esta forma por tu cuenta, tú tienes el control de absolutamente todo el negocio. Vendes lo que quieras, de la forma que quieras, al precio que quieras, en los mercados y países que quieras. No tienes regulaciones adicionales o restricciones que algunas plataformas grandes imponen. No te cobran ninguna comisión adicional y puedes elegir cual es la mejor forma de pago para tu negocio.

2. ***No compartes clientes***. Tus clientes son tuyos. Toda la información y los datos que te brinden son completamente tuyos. Esto incluye sus nombres, correos electrónicos, teléfonos, direcciones y permiso para contactarlos. Nadie te impide comunicarte con ellos para hacerles seguimiento en el futuro o para tratar de venderles más productos. Cuando haces una venta en Amazon, el cliente realmente es de Amazon, no tuyo. Amazon se queda con toda la información del cliente y puede

contactarlo cuando quiera. Tú solo haces la venta, pero no puedes construir una base de datos de clientes para venderles más productos en un futuro. Con tu propio ecommerce si puedes hacerlo.

3. ***Mejora tu marca***. Cuando vendes en un sitio grande, es posible que muchas personas te compren porque estaban buscando ese producto en específico, no porque conozcan quién eres o quien es tu marca. Te compran porque estabas vendiendo ese producto en eBay, nada más. Al final, la impresión es que la venta se la hicieron a eBay, o a Amazon, o a Shopify, o a Mercado Libre, no a ti. Por el contrario, cuando alguien te compra en tu ecommerce, es porque conocen tu marca y están muy conscientes de que lo que sea que están comprando, te lo están comprando a ti. Esto crea una conexión de los clientes con tu marca que es casi imposible lograr cuando vendes a través de otra plataforma grande.

TIPOS DE ECOMMERCE

Hay varios tipos de modelos de negocios de ecommerce para elegir. Trataremos aquí los que considero más importantes. Algunos los trataremos con más detalle posiblemente más adelante, pero los vamos a tratar aquí brevemente ya que estarán enfocados en tu ecommerce propio:

DROPSHIPPING

Más adelante explicaremos cómo se puede hacer dropshipping de otras maneras, pero por ahora lo explicaremos para el caso de tu propio ecommerce.

En este modelo de negocio vendes productos en tu sitio web que son fabricados y enviados a tus clientes por alguien más. Por lo general, para que este modelo de negocio funcione, estableces una relación con un fabricante o mayorista que tiene un almacén repleto de los productos que tú quieres vender. Una vez que estableces un acuerdo con el mayorista, este te envía imágenes de los productos que deseas junto con los precios. A continuación, pones estos productos en venta en el ecommerce. El trabajo tuyo es vender estos productos, y el mayorista se encarga de las órdenes y realiza el envío a tus clientes.

Uno de los más grandes beneficios por el que las personas aman el modelo de dropshipping es que no necesitas prácticamente ninguna inversión inicial. No vas a comprar ninguno de los productos hasta que alguno sea ordenado y pagado. El cliente te da el dinero por un producto que tú no tienes aun, con ese dinero vas y le pagas al mayorista, el mayorista se encarga de todo y tú ganas la diferencia (precio pagado por el cliente – precio que te cobra el mayorista). Una vez que tienes un ecommerce optimo y tengas una relación establecida con un mayorista, tu trabajo principal será enviar clientes potenciales a tu ecommerce y asegurarte de que tengan una experiencia única. No necesitas almacenar ningún producto ni lidiar con envíos y entregas.

El problema que muchas veces enfrentan las personas y negocios que hacen dropshipping es que no tienen control sobre el

mayorista. Muchas veces te puede fallar y eso puede ser fatal para tu negocio y la credibilidad de este. Si el mayorista olvida hacer un envío o envía el producto equivocado o confunde los pedidos, eso incrementa tus dolores de cabeza y tu servicio al cliente. Si el mayorista es pésimo tu ingreso pasivo terminará convirtiéndose en un ingreso muy activo. También, como no manejas ningún inventario, corres el riesgo de vender un producto que el mayorista no tiene disponible por el momento. Esto pone en peligro la reputación de tu ecommerce e incrementa la cantidad de trabajo y atención que debes dedicar al servicio al cliente.

Las buenas noticias son que puedes cambiar de mayorista fácilmente si crees que el actual no está a tu nivel ni cumple con las expectativas de tu negocio. Como tus activos son digitales y no tienes una bodega con un montón de productos, es más sencillo hacer la transición y buscar un fabricante nuevo con quien trabajar.

VENTAS AL POR MAYOR

Este modelo incluye comprar productos en grandes cantidades y almacenarlos en un almacén o una bodega. Las personas o negocios que prefieren este modelo por lo general tienen un buen capital inicial para invertir y venden productos al por mayor. Por lo general se trata de un B2B (business-to-business, es decir, un negocio vendiéndole a otro negocio).

La ventaja de este negocio es que obtienes mejores precios por los productos, principalmente porque estas comprando grandes cantidades. Si vendes a individuos (B2C), esto te permite tener unos mejores márgenes ya que estas comprando al por mayor, pero estas vendiendo los productos individualmente a tus clientes.

Sin embargo, si no le estas vendiendo a individuos sino a otros negocios (B2B) que también compran al por mayor, tus márgenes serán menores porque estas vendiendo a negocios que luego les venderán esos productos a sus clientes. Si este es el caso, necesitas crear un volumen alto de ventas para que el negocio sea rentable, teniendo en cuenta los bajos márgenes de ganancia.

FABRICACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS

Este modelo es cuando pagas por crear los productos y luego los vendes. No se los comprarás a nadie más, sino que los crearas tú mismo. Una de las formas de crearlos es bajo un contrato de licencia. Contratas a una empresa para que fabrique tu producto y ponga el nombre de tu marca en él como si hubieras sido tú el que lo fabricara. Cuando operas de esta manera, tus márgenes son mucho más altos. Como creas el producto a un precio menor y luego lo vendes a través de tu ecommerce a un precio mayor, tienes unos márgenes comparados con otros modelos mayores.

Sin embargo, este modelo requiere más trabajo de tu parte. Debes encargarte de los pedidos y de los envíos por tu cuenta. Lo bueno es que controlas el ciclo entero y no quedas expuesto a los errores o retrasos de alguien más. Otra cosa que debes tener presente en el caso de que optes por este modelo es que no es sencillo salirte rápidamente. No hay una forma rápida y fácil de terminar un contrato de fabricación. Además, una vez que comienzas, tienes productos hechos que importaste y los tienes almacenados en un almacén tuyo o una bodega, la cual seguramente la tienes bajo un contrato de arrendamiento que por lo general se hace anual.

Definitivamente este es el modelo de negocio más sofisticado y demandante de los tres. Debes tener un control de calidad y unos sistemas internos y externos que funcionen a la perfección. Es obligatorio tener un plan financiero y de negocios para desarrollar este tipo de modelo. Sin embargo, si tienes éxito, las ganancias pueden ser enormes.

LO QUE DEBES SABER PARA CREAR UN ECOMMERCE

Sin importar que modelo de los anteriores elijas, tienes que crear una tienda virtual. Antes de embarcarte en este proceso, debes conocer lo siguiente:

1. *WordPress:* WordPress empezó en 2003 originalmente como una plataforma para diseñar exclusivamente blogs, pero con el tiempo ha ido evolucionando a un sistema de CMS (Content Management System) que funciona para crear prácticamente cualquier tipo de sitio Web.
   Gracias a su flexibilidad y al hecho de que es un software de código abierto, se ha transformado en la herramienta más poderosa y fácil de utilizar para crear página web o blog.

2. *WooCommerce:* WooCommerce es el *plugin* para WordPress que permite convertir tu sitio web en un ecommerce. Un plugin (en este caso, WooCommerce) es una aplicación que se relaciona con otra (que en este caso es WordPress) para agregarle una función nueva. Para empezar a trabajar con WooCommerce, debes tener un sitio web creado con WordPress. A partir de ese punto, tan solo tienes que buscar entre los pluggins de WordPress los que necesites. Buscando

"WooCommerce" lo encontrarás rápidamente. La instalación se realiza en un par de clics, sin necesidad de saber de programación. Una vez instalado, ya puedes añadir los productos, crear categorías y configurar gastos de envío. Todo está preparado para poder usar la tienda de manera casi inmediata.

3. *Pasarelas de pago:* Necesitas utilizar pasarelas de pago seguras, confiables y reconocidas para efectuar las ventas. Estas son las dos principales pasarelas de pago que utilizo:

   3.1. PayPal: En la definición de Wikipedia: *PayPal Holdings, Inc. es una empresa estadounidense que opera en casi todo el mundo un sistema de pagos en línea que soporta transferencias de dinero entre usuarios y sirve como una alternativa electrónica a los métodos de pago tradicionales como cheques y giros postales.*

   3.2. PayU: Nuevamente, utilizando la definición de Wikipedia: *PayU es una empresa fintech que proporciona tecnología de pago a comerciantes en línea. La empresa fue fundada en 2002 y tiene su sede en Hoofddorp, Países Bajos. Permite a las empresas en línea aceptar y procesar pagos a través de métodos de pago que pueden integrarse con aplicaciones web y móviles.*

Antes de seleccionar una pasarela de pago, asegúrate de investigar que documentos bancarios necesitas enviar, cuáles son las tarifas que te cobran (varían dependiendo de muchas

cosas), en que moneda puedes cobrar y en que moneda te pagan, cada cuanto tiempo puedes retirar el dinero y el tema de impuestos. Todo esto varía dependiendo de cada persona o negocio, por lo que mi mejor consejo es que leas con cuidado los términos y condiciones, te reúnas con un asesor fiscal y te contactes directamente con las empresas para que te respondan tus dudas.

4. *Google Analytics:* Nos facilita datos e informes sobre todo lo que pasa en nuestra página web: Visitantes, usuarios únicos, conversiones, duración de las visitas, duración de las sesiones, cómo han llegado a nuestra web, etc. El sitio web que tengas debe estar conectado con Analytics para poder mejorarlo, aumentar la conversión, el posicionamiento y tomar mejores decisiones en el marketing.

5. *Imágenes y diseño:* Dependiendo de lo que vayas a hacer, puedes necesitar algún trabajo de diseño para completar la tienda virtual. No es algo que necesites para seguir adelante, pero tenlo presente.

6. *Contenido:* Prácticamente todos los sitios webs necesitan contenido. Ya sea que te encargues personalmente del diseño o contrates a alguien, necesitas tener esto en cuenta.

7. *Sistema de pago:* No se trata de pasar su tiempo libre procesando pagos y lidiando con problemas de facturación. Después de todo, ¡se supone que esto es un ingreso pasivo! Por lo tanto, busca una empresa para que se encargue de esto, como *Stripe* o *Square*. Es fácil vincular tu sitio a un servicio de pago

para que procese la facturación. Encuentra alguno que tenga amplia experiencia, mira los precios que cobran y contrata esta tarea.

8. *Envíos y devoluciones:* Debes construir confianza compartiendo información sobre seguridad, envíos y devoluciones. Según la ley, los clientes tienen el derecho de disputar los cargos de la tarjeta de crédito si no reciben lo que se les prometió. También pueden impugnar cualquier cargo no autorizado que aparezca en sus tarjetas de crédito. Los envíos tardíos le dan la potestad al cliente de cancelarlo y obtener un reembolso. De igual manera, pueden rechazar la mercancía si es defectuosa o fue tergiversada.
   Poner toda esta información (tiempo de envió, seguridad a la hora de pagar, política de devoluciones, especificaciones del producto, etc.) a disposición del cliente genera confianza en su negocio.

   8.1. *Productos digitales:* Si los productos son digitales, como cursos, seminarios o e-book, debes brindar garantías de satisfacción. Debes incluir esto en el sitio web para que los clientes tengan una mayor confianza antes de hacer una compra. Con respecto a los envíos, la palabra clave con los productos digitales es “instantáneo”. El sitio web que tengas debe entregar cualquier contenido en línea que venda tan pronto como se procese el pago del cliente. Esta función se puede automatizar fácilmente a través de la herramienta de pago en línea.

8.2. *Productos físicos:* Para los productos físicos, informarles a las personas que el envío es gratuito es una gran estrategia. Muchos de los ecommerce más exitosos ofrecen entrega gratuita con pedidos por encima de cierta cantidad. Ahora, esto no significa que la entrega sea realmente gratuita. Al incluir el costo de envío en los precios, puedes utilizar la palabra más poderosa de todas: "gratis". Al incluir la palabra "gratis" en tu oferta, te sorprenderás del número de personas que aumentan sus pedidos para que puedan recibir una entrega "gratuita".

9. *Fidelización de clientes:* A medida que creas relaciones con los clientes, el objetivo principal es mantenerlos regresando una y otra vez al sitio web para que interactúen más con tu negocio y compren más productos. Una gran manera de hacerlo es ofrecer cupones de descuento para incentivar a los clientes a que vuelvan. Una vez que hayas obtenido la dirección de correo electrónico de un comprador, puedes utilizar un servicio automatizado de email marketing para mantener un contacto constante e informarles sobre futuros descuentos o productos nuevos. Puedes utilizar las siguientes herramientas para tus campañas de email marketing:
    - Mailchimp
    - HubSpot
    - Pardot
    - Campaign Monitor
    - Campaigner
    - Zoho Campaigns

Las campañas que realices ofreciendo descuentos deben ser sensibles al tiempo. Eso significa que las personas deben hacer el pedido antes de una fecha determinada o el descuento expirará. Solo asegúrate de que cuando los clientes realicen la compra y te den su correo electrónico, les informes que recibirán estas ofertas de descuento en un futuro para que disminuyan las posibilidades de que traten tus correos como spam.

Una de las mejores maneras de presentar cupones de descuento es en un correo electrónico que envías para confirmar un primer pedido. Esta es una oportunidad para comenzar a construir relaciones a largo plazo con tus clientes. Después de todo, el comprador acaba de enviarte dinero por primera vez. Agradéceles por su orden y por su confianza. A continuación, incluya el código de cupón de descuento, un número que pueden introducir con su próxima compra y un link para redireccionarlos a los productos de tu ecommerce.

No tienes que ser un experto en el tema para tener un sitio web y un ecommerce propio. Yo no lo soy, y por eso contrate a alguien para que se encargara de hacerlo y le hiciera mantenimiento periódicamente. Te recomiendo que hagas lo mismo si no sabes mucho del tema. No cuesta mucho pagar por este servicio. Dependiendo de la tienda virtual que pienses hacer y del nivel de complejidad que quieras, puede costarte entre $500 y $800 dólares. Es una inversión, no un gasto.

PASOS PARA TENER UN SITIO WEB DE NEGOCIOS EXITOSO

1. *Llena una necesidad:* Busca primero un mercado, no un producto. Averigua que problema está experimentando un grupo de personas y véndeles la solución.

2. *Vende:* Encuentra maneras convincentes y tentadoras de atraer a las personas a tus productos. Crea urgencia para conducir a las personas a través del proceso de ventas.

3. *Optimiza el sitio web:* El sitio web por el que vendas debe ser sencillo y fácil de usar. Si no es sencillo, muchos clientes potenciales abandonarán la página antes de terminar el proceso de compra. Evita usar complejos sistemas de compra para pagar e interfaces elegantes que tardan demasiado en cargarse.

4. *Aumenta el tráfico:* Utiliza motores de búsqueda para dirigir el tráfico a su sitio web. Considera comenzar la publicidad CPC (Cost Per Clic) a través de Google para atraer más visitantes.

5. *Construye tu reputación:* Regala contenido gratuito que te haga ver como un experto. Crea artículos, videos o cualquier otro contenido que las personas encuentren valioso y destaque tu negocio. Distribuye ese contenido a través de las redes sociales o en foros en internet.

6. *Haz seguimiento:* Crea una lista de suscripción para que puedas enviar un correo electrónico a las personas interesadas con productos nuevos y ofertas.

7. *Vende otra vez:* Al menos el 40% de las personas que te han comprado una vez volverán a comprarte de nuevo si les haces seguimiento y te vuelves a comunicar con ellos, ofreciéndoles productos y servicios que complementen su compra original.

Internet cambia tan rápido que un año en el mundo digital equivale a unos cinco años en el mundo real. Pero los principios de cómo comenzar y hacer crecer un negocio en línea exitoso no han cambiado mucho.

CÓMO ATRAER TRAFICO A UN SITIO WEB

Tienes un gran sitio web con productos increíbles, y ahora solo falta lo más importante… ¡el tráfico! No sirve de nada tener el mejor sitio web si nadie lo conoce ni lo visita. Contrario a la creencia popular, los sitios webs no se hacen marketing a sí mismos una vez son creados. Se deben implementar varias estrategias y tácticas para obtener un mayor tráfico y reconocimiento del sitio web.

Las principales estrategias para aumentar el tráfico en tu sitio web son:

- *Publicidad**:*** La publicidad de pago es el método más rápido para conseguir tráfico web, pero también el más efímero, ya que en el momento en el que se acaba la inversión, se acaba el flujo de visitas. Además, con esta publicidad no se mejora el posicionamiento de la página web en los buscadores principales.

- *Social Media**:*** Aumentar tráfico web a través de las redes sociales es tal vez la estrategia más efectiva de todas, pero también la más dura. Se tiene que trazar un plan por redes sociales que genere visibilidad y que incluya unos contenidos

potentes con los que se intente alcanzar a un alto número de personas afines al negocio para conseguir el protagonismo necesario y la generación de un cierto nivel de flujo de visitas a la página web.

- *SEO:* Una estrategia para obtener tráfico web basada en trabajar el posicionamiento SEO de la página tarda mucho en dar resultados, pero estos van a perdurar en el tiempo y van a tener una base sólida. Por tanto, conseguir tráfico web por esta vía es lo ideal y, aunque no tenga un coste económico, supone una inversión de muchas horas para alcanzarlo. Aquí es donde vale la pena tener un desarrollador web que tenga conocimientos en marketing digital para que te ayude con todo este tema y puedas dedicar tu tiempo a otras áreas del negocio.

- *Links compartidos:* Busca sitios webs que tengan clientes similares a los tuyos y que estén relacionados con tu negocio. Si estas vendiendo tarjetas de cumpleaños o algo por el estilo, debes buscar sitios que de alguna manera estén relacionados con los cumpleaños, aniversarios, etc. Un link compartido significa que aceptas poner un enlace de otro sitio web en tu página web, y la otra persona o negocio acepta hacer lo mismo. Esta es una forma colaborativa de aumentar el tráfico y los visitantes. Es una forma de construir relaciones y alianzas que duren. Después de todo, entre menor sea el CAC (Costo de Adquisición del Cliente), más rentable será tu negocio. Gastar todos tus ingresos en anuncios no tiene mucho sentido cuando estas apenas empezando.

  Cuando contactes otros sitios para explicarles lo que piensas hacer, comienza elogiando su sitio web y su negocio. Explícale por qué crees que es una forma en la que ambos obtendrán beneficios, responde a todas las preguntas que tenga y pon

atención a todo lo que te diga. La forma en la que abordes a las personas determinará tu éxito aplicando esta estrategia.

El punto que debes recordar de este capítulo es que tu ecommerce puede ser tan grande o pequeño como tú quieras, puedes enfocarte en el modelo de negocio que tú quieras, puedes vender productos físicos o digitales (o ambos), puedes elegir que pasarela de pago usar y en que divisa cobrar y puedes automatizar todas o casi todas las funciones. Es viable, rentable, sencillo, al alcance de todos y es una fuente de ingresos pasivos que todo emprendedor debería tener en esta era digital.

Capítulo 8
Marketing de afiliados

"Aquel que gana al año $25,000 de ingreso pasivo es más rico que aquel que gana $100,000 al año de salario".

-Mokokoma Mokhonoana

El marketing de afiliados es una de las mejores y más fáciles formas de empezar a generar ingresos pasivos. Dependiendo del camino que decidas seguir, la inversión que se requiere es mínima. Varía dependiendo del modelo de marketing que prefieras implementar y de cuanto trabajo quieras delegarle a alguien más. Una vez que construyes la base del negocio, la tarea principal es enfocarse en el marketing y en la promoción de los productos o servicios que vendes, y puedes elegir cuanto gastar en este proceso.

El marketing de afiliados es básicamente una manera de ganar dinero por promocionar y vender productos o servicios sin tener que ser responsable del producto, el envío o el cumplimiento de este. Funciona llegando a un acuerdo con la empresa o persona que desarrolla el producto para promocionarlo y, a cambio, por cada venta que realices a través de tu cuenta de afiliado obtienes una comisión. Tanto el negocio como el afiliado ganan. El negocio o individuo obtiene publicidad gratuita y ventas que de otro modo no habría obtenido, y el afiliado obtiene un porcentaje de cada venta que realiza y no tiene que preocuparse por diseñar un producto propio ni por encargarse de temas logísticos. Para algunas empresas, esta es su

forma exclusiva de marketing, por lo que la comisión que pagan a cada afiliado es esencialmente parte de su presupuesto de marketing.

Existen dos formas en las que un programa de afiliados hará seguimiento de los clientes potenciales que enviarás a comprar para reconocer tu comisión en el caso de que la venta se termine dando:

1. *Links de afiliados personalizados:* Si el programa de afiliados que elijas utiliza links o enlaces para realizar un seguimiento de las ventas, se te otorgará un enlace asociado a tu cuenta y unos datos para iniciar la sesión. Este enlace lo usarás para enviar a los clientes a comprar y permitirá que cada venta que se efectué a través de este enlace quede registrada a tu nombre.

2. *Cookies:* Algunos programas utilizan cookies en lugar de enlaces personalizados. Las cookies son pequeños datos que internet utiliza para rastrear los hábitos que las personas tienen en línea. Es una manera que se utiliza para saber de dónde vienen los clientes y qué productos compran. Las cookies permitirán rastrear de dónde vienen los clientes y le dará el crédito al afiliado que haya conseguido la venta.

COSAS PARA CONSIDERAR ANTES DE HACER MARKETING DE AFILIADOS

Cómo con cualquier cosa en la vida, tener éxito no es sencillo. Si fuera sencillo, todos lo estarían haciendo. Si no estás dispuesto a aprender y adaptarte, lo más probable es que no tengas mucho éxito como afiliado. Tienes que estar dispuesto a invertir tiempo, energía y paciencia para hacer que esto funcione para ti. Puedes conseguir una que otra venta sin esforzarte mucho, pero si de verdad quieres hacer

de esta una de tus principales fuentes de ingresos pasivos, tienes que ser capaz de conseguir una gran cantidad de ventas. Debes pensar como un hombre de negocio y enfocarte principalmente en dos cosas:

1. Conocer los productos y servicios que considerarías vender y trabajar en aquellos que ofrezcan un margen mayor.
2. Crear un sistema que te permite adquirir clientes a bajo costo.
3. Diseñar estrategias de marketing que te generen ventas consistentes.

Como con cualquier negocio, necesitas estar comprometido y ser paciente. Este camino puede ser más fácil para aquellos que tienen experiencia en marketing digital, SEO, SEM, etc. Sin embargo, todo esto se puede aprender fácilmente. Y aquel que hoy es un experto, ayer fue simplemente un principiante. No tengas miedo de ser un principiante.

TIPOS DE OFERTAS DE AFILIADOS

Aunque cualquier negocio puede crear un programa de afiliados, por lo general la mayoría de las ofertas que tendrás se ubican en las siguientes categorías:

1. *Productos:* Existen dos tipos de productos que puedes vender como afiliado:
    1.1. *Productos físicos:* Aunque no todas las personas compran productos digitales, la gran mayoría si compra productos físicos. Si eres afiliado de un producto que tiene una alta demanda, está respaldado por una marca de confianza y se vende a través de un sitio web que inspira seguridad, la venta realmente ya está hecha para ti.

Las desventajas de los productos físicos son los costos de envío (*shipping*) y el tiempo que deben esperar los clientes para recibir el producto. Además, existen ciertos productos que los clientes quieren tocar y experimentar antes de comprar. Esto a veces puede obstaculizar una compra en línea.

1.2. *Productos digitales:* Una de las mayores ventajas de un producto digital es que brinda una gratificación instantánea al comprador. El comprador puede disfrutar el producto que compró inmediatamente. Si el producto brinda una solución a un problema de sus clientes o satisface una necesidad, las conversiones pueden ser muy altas. Otra ventaja que tienen los productos digitales es que no hay costos de envío asociados y en la mayoría de los casos el costo para crear el producto se paga una sola vez. Existen varios retos con los productos digitales: Mucha competencia, algunos clientes no saben cómo acceder al producto, piratería, etc. Son retos en los que se debe trabajar para que no afecten mucho las ventas.

2. *Servicios:* La mayoría de las personas piensan que solo se puede hacer marketing de afiliados con productos. Sin embargo, existen muchos servicios que las personas necesitan y que cuentan con programas de afiliados:
   - Asesoramiento financiero.
   - Planeación fiscal.
   - Servicios de marketing y de redes sociales.
   - Asistencia de turismo para viajeros.

3. *Tiendas:* Existen muchísimas tiendas que dan comisiones a sus afiliados por toda la compra realizada por un consumidor que envió a dicho sitio. Esto es un gran beneficio para el afiliado porque solo tiene que comercializar un producto que vende la tienda, y aun así puede obtener crédito y comisiones por cualquier otra cosa que el cliente agregue a su carrito y finalmente compre.

PROGRAMAS DE AFILIADOS

Es muy importante tomarse el tiempo para leer cómo funciona cada programa de afiliados antes de escoger alguno y comenzar a trabajar. Debes asegurarte de que el programa que elijas sea la mejor opción para ti. Algunos aspectos que debes investigar son los siguientes:

- *Criterio para ingresar:* Cada programa tiene su propio criterio para aceptar afiliados. Aunque inicialmente es posible que no califiques para algunos, sigue intentando y trata de cumplir con los criterios para que seas aceptado con el paso del tiempo.
- *Acuerdos de pago:* Cada programa tiene diferentes políticas de pago. Puedes recibir cómo afiliado pagos instantáneos, semanales o mensuales dependiendo del programa. Conoce estos términos para que programes tus campañas de marketing con base a ellos y no te toque sostener de tu propio bolsillo estas campañas.
- *Restricciones:* Revisa con cuidado todas las restricciones y las reglas y asegúrate de que encajan en tu modelo de negocio que esperas construir en línea.

Pregunta todo lo que se te ocurra antes de ingresar a un programa de afiliados, ya que una vez adentro, tendrás que jugar siguiendo las reglas del juego preestablecidas.

Existen muchísimos programas que puedes investigar y experimentar. Es muy importante tomarse el tiempo para averiguar cuál de todos encaja mejor en tu estrategia digital. Cada situación es única, por lo que solo tú puedes decidir qué programa tiene más sentido para ti. Estos son algunos de los más populares:

- CJ Affiliate (www.cj.com)
- ShareASale (www.shareasale.com)
- ClickBank (www.click-bank.com)
- Amazon Associates (https://affiliate-program.amazon.com)
- Hotmart (www.hotmart.com)

COMO EVALUAR CUAL PROGRAMA DE AFILIADOS ES EL CORRECTO PARA TI

Hay un montón de programas de afiliados y constantemente se crean más. No puedo hablar de cada uno y decirte cual es legítimo y cual es una estafa, pero tú puedes investigar los que te parezcan interesantes y estar alerta de algunas cosas:

- Si un programa de afiliados está pidiendo dinero por adelantado, es una estafa. Nunca entregues dinero para convertirte en un afiliado. Así no es cómo funcionan las cosas en este negocio. El marketing de afiliados es un sistema que beneficia a ambas partes, y nadie debe pagar por ello.

- Si el sitio está lleno de anuncios, hay algo que no está del todo bien. Los programas legítimos de marketing de afiliados no necesitan comercializarse tan agresivamente.
- Si un programa de afiliados le pide que consiga otros afiliados, entonces no es un programa de afiliados realmente, sino una red de mercadeo.

Elegir el programa correcto es algo crítico para el éxito de un afiliado. Estos son algunos tips que puedes seguir para elegir el programa correcto y aumentar tus probabilidades de éxito:

1. Afíliate a productos o servicios que te hagan sentir orgulloso de venderlos.

2. No vendas nada que no estarías dispuesto a comprar en primer lugar.

3. Visita el sitio web y observa cómo te sentirías si fueras a comprar por primera vez. ¿Es un sitio web bien diseñado? ¿Es fácil encontrar lo que estás buscando? ¿Estas teniendo una buena experiencia? ¿Regresarías?

4. No hace falta decirlo, pero cuanto mejores sean las comisiones, más incentivo tienes para afiliarte a ese programa.

5. Escoge productos o servicios que tengan un porcentaje bajo de devolución.

6. Asegúrate de que puedas redireccionar a los posibles clientes a las páginas de compra para obtener más conversiones.

7. Crea contenido original de alta calidad para captar la atención de más compradores y vencer a la competencia.

8. Trabaja sobre varias fuentes de tráfico. No dependas de una sola fuente de tráfico.

9. Trabaja en tus redes sociales y las de tu negocio.

PROMOCIONANDO SUS OFERTAS DE AFILIADOS

El principal trabajo que tienes como afiliado es generar tráfico de personas interesadas a los productos o servicios que estas vendiendo. Cuanto más tráfico generes, más dinero ganan ambas partes. Hay muchas maneras de generar tráfico. Sin duda algo que debes considerar es aprender sobre marketing digital tomando cursos. NextU ofrece excelentes cursos del tema. Si tienes un sitio web para promocionar los productos, mucho mejor, pero no es necesario. Muchas personas que son afiliados exitosos se concentran en sus redes sociales y no cuentan con un sitio web. Aunque si eres como yo, quieres tener presencia en todos los canales posibles, y esto significa incluir tanto redes sociales como un sitio web donde las personas puedan ingresar y ver los productos disponibles.

Existen muchas formas de comercializar productos de afiliados. Y aunque en este libro explicamos varias formas con mayor detalle, aquí explicaremos las más importantes brevemente:

1. *Redes sociales / Blogs:* Si decides implementar redes sociales de contenido o un blog como parte de tu estrategia para generar tráfico, debes entender que para que estos métodos funcionen, debes crear una audiencia activa que considere valiosos el

contenido que compartas. Simplemente haciendo una publicación a la semana con algunos enlaces a tus productos de afiliado no hará que obtengas los resultados deseados. Por otro lado, si publicas diariamente en redes sociales, escribes un blog todos los días y creas una comunidad interesada en tu contenido, estarán más receptivos a escuchar lo que tienes para venderles.

En unos capítulos anteriores nos centramos en estas dos importantes herramientas para atraer tráfico con más detalle, y en nuestro libro ***Cómo ganar $50,000 dólares en redes sociales*** explicamos cómo crear una marca por redes sociales paso a paso.

2. *Email marketing:* Utilizar campañas de email marketing para tener éxito en el marketing de afiliados es uno de los métodos más exitosos de todos, siempre y cuando tengas una lista de correos electrónicos a la que puedas comercializarle. La clave es nutrir constantemente esa lista y entregar regularmente contenido que las personas consideren valioso. ¿Cómo obtener miles de correos electrónicos de personas interesadas a las que les podrías vender? Ofréceles algo a cambio. Por ejemplo, puedes ofrecerles ingresar a tu lista de correos a cambio de brindarles contenido de calidad constantemente. Y aunque muchas personas compran listas de correos electrónicos, esto es una completa pérdida de tiempo y de dinero. Comprar listas de correos electrónicos por lo general no se traduce en una mayor conversión a ventas porque las personas no aceptaron recibir correos tuyos en primer lugar.

3. *Publicidad pagada:* La publicidad pagada es una forma realmente efectiva de conseguir tráfico. Es cómo ir a la tienda de tráfico y comprarlo. Sin embargo, cuando se está empezando, puede ser algo muy abrumador, y los errores pueden ser costosos. Mi consejo es que o bien te tomes un tiempo en aprender cómo funciona la publicidad pagada en línea, o contrates a un experto y que se encargue de tus campañas. Algunas de las plataformas de publicidad pagada más importantes son las siguientes:

    - Google AdWords
    - Google Display Network
    - Facebook Ads
    - Twitter Ads
    - LinkedIn Ads

Al igual que con la gran mayoría de los otros modelos de negocios, la cantidad de dinero que puedes ganar haciendo marketing de afiliados es variable. Algunos días serán mejores que otros. Algunas temporadas será mejores que otras. Y en algunos lugares te ira mejor que en otros, dependiendo de lo que decidas vender. Como con cualquier otra cosa en la vida, lo que siembras será lo que recojas más adelante. Debes tener paciencia. No puedes sembrar hoy y esperar a recoger los frutos mañana. Esta es una manera de construir un negocio y ganar ingresos pasivos usando internet y automatizando muchos procesos, no un esquema para “hacerse rico rápidamente”. Tus probabilidades de éxito dependen de tu nivel de compromiso, dedicación y creatividad.

Capítulo 9
Cursos virtuales

“Mis cosas favoritas en la vida no cuestan nada de dinero. Es realmente claro que el recurso más precioso que tenemos es el tiempo”.

-Steve Jobs

Esta no es una forma de ganar ingresos pasivos para principiantes. Requiere mucho tiempo al principio y necesitas tener experiencia en marketing digital o tener una audiencia activa ya sea a través de redes sociales o blogs. A diferencia de los e-books que puedes publicar en Kindle y obtener la atención de tu público objetivo relativamente más fácil, con los cursos virtuales estas por tu cuenta.

Si eres nuevo en este tema de generar ingresos pasivos a través de internet, te recomiendo que antes de enfocarte en los cursos virtuales te enfoques en ser un influenciador por redes sociales y en sacar otro tipo de productos educativos, como e-books. Esto te dará la experiencia que necesitas para luego aventurarte en el mundo de los cursos virtuales, un mundo donde muchos ganan de 6 a 7 cifras al mes, todo en piloto automático. Para muchas personas exitosas, este es el paraíso de los ingresos pasivos. Miremos los pasos que se deben seguir para crear un curso virtual exitoso:

1. *Selecciona tu mercado:* La selección de tu mercado se debe basar en tu afinidad con aquel segmento y, por supuesto, en la rentabilidad que puedas llegar a obtener de ese mercado.

Comienza haciendo una lista de asuntos de tu interés y considera también aquellos que, incluso si no te atraen tanto al principio, te pueden proporcionar una buena audiencia.

Por ejemplo: Imagina que eres un excelente cocinero, especialista en comida italiana. Lo más lógico que puedes hacer es enfocarte en crear y vender cursos virtuales donde le enseñes a las personas a crear deliciosos platos de comida italiana. Sin embargo, puedes terminar dándote cuenta de que las personas no están muy interesadas en aprender sobre cocina italiana, sino sobre comida china. Puede que no seas un experto en este tema, pero como ya tienes un poco más de afinidad por el hecho de ser un cocinero, seguramente será más fácil y placentero aprender sobre el tema para poder enseñarlo.

Pero no hagas ninguna elección de tu mercado teniendo en cuenta solo las opiniones y las creencias que puedas tener. No te límites a lo que creas que pueda ser rentable. Internet ofrece varios recursos que nos permiten confirmar si nuestras suposiciones son verdaderas. Puedes utilizar *SemRush*, *Keywordtool.io* y *Keyword Planner*, las cuales te ofrecerán el volumen de búsquedas para cada término consultado. Si "comida italiana" es un término poco buscado en comparación con "comida china", eso podría ayudar a confirmar tu suposición de que un curso sobre comida china podría ser mucho más rentable. También puedes utilizar *Google Trends* para descubrir cómo han evolucionado estos términos a lo largo de los años.

Antes de elegir tu mercado, ten presente lo siguiente: Cuanto más abierto es el tema, mayor será el volumen de consultas, así como su competencia. Cuanto más segmentado el tema de tu curso virtual, más facilidad tendrás para adquirir autoridad en aquel nicho. Por ejemplo, si vas a crear cursos para enseñarle a cocinar a las personas, tendrás muchísima

competencia porque el curso que harás será muy general. Si por el contrario te enfocas en enseñar a preparar comida china, tu competencia será menor y puedes establecerte en ese mercado con más fuerza.

2. *Conoce tu mercado:* Entender las características de tu mercado es fundamental para saber cómo debes comunicarte a la hora de venderles el curso. ¿Tu público está compuesto por hombres, mujeres, o por ambos? ¿Qué rango de edad tiene? ¿En dónde vive principalmente? ¿Cuál es el sueño de tu cliente ideal? ¿Cuál es su principal obstáculo o problema? ¿Cómo se comporta a la hora de consumir? ¿Cuáles son sus gustos? ¿Por qué tu producto impactará en su vida positivamente? Más te vale considerar todas estas preguntas y responderlas claramente. La forma en la que abordes a tu cliente ideal determinará tu nivel de conversión.

3. *Define el formato del curso:* No existe formato ideal en el mundo de los productos digitales, sino aquel que mejor transmite el contenido del curso a tu audiencia. Estos son los principales formatos que puedes seleccionar:

   3.1. *Videoclases:* Es un formato clásico, muy práctico y fácil de crear. Los mismos smartphones poseen cámaras fotográficas de excelente calidad, capaces de captar un vídeo en alta resolución para producir videoclases atractivas para tus alumnos. Este formato es ideal, sobre todo, para temas que requieren algún tipo de demostración, como clases de gastronomía o de ejercicios físicos.

   3.2. *Screencasts:* Son vídeos que se capturan desde la pantalla de un computador. Solo se necesita un programa de captura de pantalla (PowerPoint puede servir), otro de edición y un micrófono para narrar comandos de voz, mientras haces alguna demostración en tu ordenador. Son

ideales para presentaciones en hojas de cálculo, como un curso sobre finanzas o cualquier modelo que necesite alguna simulación por ordenador. Este es el modelo que usamos para los dos primeros cursos que creamos.

3.3. *Suscripción:* En el formato de suscripción ofreces contenidos periódicos y cobras una tarifa (semanal, mensual o anual) por el acceso.

4. *Prepara el tema:* No te límites a tus conocimientos, aunque seas un experto en el tema que vayas a tratar. Debes buscar nuevas fuentes y referencias que todavía no conoces sobre el tema. Si te has propuesto vender cursos virtuales sin ser un experto, tendrás que dedicarte a estudiar e investigar todavía más para lograr transmitir todo el contenido con confianza y fidelidad. Mientras más estudies, más propiedad tendrás al hablar sobre el tema del curso que vendes. Con eso, la gente notará que eres la referencia ideal que deben buscar cuando necesiten una cierta solución a sus problemas.

5. *Diseña el curso:* Ahora que ya seleccionaste un nicho, conoces muy bien a tu audiencia y has definido el formato de tu curso digital, debes poner manos a la obra y comenzar a diseñar el producto. Asegúrate de conseguir todo el material para la producción del curso: Ordenador, cámaras, micrófono, iluminación y todo lo que sea necesario.

   Una vez producido y revisado el curso, debes tomar el material y transformarlo en un contenido refinado técnicamente. Para eso, te mostraré las siguientes herramientas de edición que puedes implementar:

   - Final Cut Pro X

   - iMovie

- Windows Movie Maker
- Adobe Premiere Pro CC
- Vegas Pro
- Shotcut
- Filmora

6. *Selecciona una plataforma para montar el curso:* Una de las grandes ventajas de volverse un emprendedor digital es que existen plataformas completas y gratuitas, como Hotmart, que están preparadas para alojar productos digitales. Esto significa que no necesitas saber elaborar ni siquiera una línea de código para mantener tu producto en internet. El proceso es sencillo: Ingresas en la plataforma elegida, te registras, envías tu producto para su aprobación y comienzas a venderlo. Algunas plataformas que mencionamos en el capítulo *Marketing de Afiliados* te podrían servir para este propósito, pero la mejor de todas es Hotmart. Con Hotmart puedes comenzar a vender tu curso virtual prácticamente al día siguiente de que lo montes, tienes acceso a estadísticas, a los datos de tus clientes (para hacer compañas de email marketing), puedes cobrar en la moneda que quieras, hacer promociones y descuentos sí tienes varios productos, habilitar tu curso para que las personas se afilien y lo vendan y, lo mejor de todo, Hotmart se encarga de recibir los pagos y asistir a los usuarios en caso de que haya problemas con la plataforma. Una vez en marcha, ganarás dinero en piloto automático. Recuerda, sin embargo, que Hotmart cobra entre el 5-11% de comisión por cada venta que hagas.

7. *Vende el curso:* Más adelante en este capítulo analizaremos con detalles las estrategias que puedes implementar para vender un curso digital.

TIPOS DE CURSOS ONLINE

Existen básicamente dos tipos de cursos online que puedes crear:

1. *Curso con asesoramiento:* Es un curso que se vende con tutorías, acompañamiento a los estudiantes y programa de atención de dudas. Este curso permite que los estudiantes aprendan más, se sientan acompañados y tengan una relación directa con los tutores. El inconveniente es que requiere un esfuerzo adicional para brindar las asesorías, y si eres tú quien las brinda personalmente, entonces no será un ingreso pasivo en todo el sentido de la palabra. Este tipo de cursos se venden a un precio mucho mayor que aquellos que no ofrecen asesoramiento personalizado.

2. *Curso sin asesoramiento:* Es un curso que se vende sin tutorías, por lo tanto, todo el esfuerzo se centra en que el curso en sí sea lo más completo posible y cubra la mayor cantidad de dudas o preguntas que puedan tener los estudiantes. Como no incluye asesoramiento personalizado, se puede vender de forma automática para siempre y obtener ingresos pasivos recurrentes. Sin embargo, su precio debe ser menor en comparación con un curso que si ofrece tutorías.

El tipo de curso que debes crear depende del tiempo que dispongas, del tema a tratar, de tu público objetivo y de muchas cosas más. Uno no es mejor que el otro. Dependiendo del tema, puede ser muy necesario vender el curso con asesoramiento personalizado. O tal vez quieras vender un curso que te genere ingresos 100% pasivos, por lo que te enfoques en temas que no requieren necesariamente un asesoramiento personalizado. Debes analizar cual tipo de curso es el correcto para tu caso particular.

TIPS PARA CREAR UN CURSO EXITOSO

- Graba el curso en un lugar tranquilo y silencioso. Si vas a grabarte a ti mismo, asegúrate de que la iluminación sea correcta y de estar bien presentado. Tomar un curso de oratoria sería de mucha ayuda. Asegúrate de que el audio de tu material sea claro y no tenga sonidos extraños. El público tolera imágenes de baja calidad, pero un audio malo seguramente será el blanco de críticas.

- No hagas más de 12 módulos. Hacer más de esta cantidad puede hacer que las personas perciban tu curso como muy pesado y abrumador.

- Separa cada módulo en una serie de videos cortos si es posible.

- Incluye paquetes extras o regalos como hojas de trabajo, grupos de Facebook, cursos complementarios con descuento y cualquier cosa que haga parecer más valioso a tu curso.

- Los precios en que se venden los cursos de calidad, dependiendo de la reputación del creador, del tema que traten y de los profundos que sean, varían entre estos rangos: $90, $290, $490, $990, $1,990. Entre más barato sea tu curso, más será percibido como un producto del montón. Es mejor vender un curso de calidad a un precio alto que un curso mediocre a un precio bajo.

CÓMO VENDER UN CURSO VIRTUAL

Ahora que ya conoces los aspectos técnicos a la hora de crear un curso y conoces algunas plataformas para hacerlo, miremos las estrategias que puedes implementar para promocionar y conseguir una gran cantidad de ventas:

Estrategia #1: Promociona el curso a través de tu blog o redes sociales

Esta estrategia, por supuesto, es para aquellos que cuenten con un blog o con redes sociales reconocidas. El punto de partida de tu curso virtual, si tienes un blog o red social con una audiencia fiel a tu contenido, tiene que ser la promoción dentro de un artículo de tu blog o post para que de esta forma se lo presentes a las personas que te leen constantemente. Recuerda que es muy importante también que envíes toda la información del curso a tus suscriptores del blog (es decir, a las personas que se suscribieron a tu blog dándote su correo electrónico), ya que con ello darás a conocer tu nuevo curso a un mayor número de personas. Asegúrate de explicarles qué beneficios tendrán al adquirir el curso y por qué es ideal para ellos. Si les ofreces una promoción o descuento especial por ser parte de tu comunidad, mejor. También recuerda usar las *stories* en redes sociales constantemente (para Facebook e Instagram) promocionando tu curso y mostrando el testimonio de las personas que lo han tomado.

Estrategia #2: Promociona en Facebook Ads

Crea un anuncio en *Facebook Ads* y mantenlo activo durante todo el periodo promocional del curso. La clave para que esto funcione es utilizar contenido promocional muy atractivo que despierte la

atención y el interés de las personas. Otro aspecto fundamental es que debes dirigir tu campaña publicitaria a tu público objetivo para que tengas mejores resultados.

Estrategia #3: Promociona en Twitter Ads

Solo considera este método si estás seguro de que tu público objetivo se encuentra en esta red social. Si no estás seguro de eso, puedes descartar esta estrategia e implementar otras que sean más efectivas para tu campaña.

Estrategia #4: Promociona en Google Ads

Google Ads es un método clásico y muy utilizado para la promoción de cursos virtuales o cualquier otro tipo de producto digital. Siempre que el costo por clic (CPC) sea razonable, puede ser una estrategia efectiva de promoción. Antes de implementar Google Ads, asegúrate de ver un tutorial de YouTube que explique cómo puedes utilizarlo y sacarle el máximo provecho.

Estrategia #5: Utiliza un programa de afiliados

Crear una red de afiliados para tus cursos es una forma muy potente de conseguir llegar a mucha gente, y llegar a mucha gente significa conseguir muchos alumnos.

Si quieres hacerlo bien te recomiendo que seas transparente con los afiliados y les permitas acceder a su cuenta de afiliado para ver el tráfico y conversiones que está consiguiendo. También te recomiendo mantenerte en contacto con ellos para brindarles herramientas de

promoción, contenido publicitario y ayudarles de cualquier forma posible a que aumenten sus ventas. Recuerda que su éxito es tu éxito. Hotmart es una plataforma excelente donde puedes subir tu sitio web y ponerlo en el programa de afiliados para que otras personas se encarguen de promocionarlo y venderlo a cambio de una comisión.

Estrategia #6: Escribe blogs en sitios con mucho trafico

Haz una lista de 5 a 10 blogs relacionados con tu curso que más tráfico tengan y que más se ajusten al sector al que lo quieras ofrecer. En la mayoría de ellos puedes publicar un artículo como *blogger* invitado para mejorar la promoción. Puedes escribir un artículo que hable del tema que trataras en el curso, y al final poner el link del curso para ampliar la información. O puedes hacerle promoción directamente al curso y explicar por qué es único.

Estrategia #7: Crea un Webinar

La palabra webinar o webinario (como se le conoce en muchos países de Latinoamérica) viene de la combinación de las palabras en inglés "web" + "seminar" y hacen referencia a una conferencia o seminario que se realiza en vivo y es 100% en línea, es decir, en internet.

Hacer un webinar es una de las mejores formas de conseguir alumnos para tu curso. Un webinar genera confianza a las personas que están interesadas y con ello se consigue que se matriculen en tu curso online.

Hay softwares muy buenos en el mercado que puedes utilizar para hacer un webinar y debes escoger aquél que mejor se ajuste a tus

necesidades. Lo que debes recordar cuando estés haciendo un webinar es que debes enfocarte en brindar contenido de valor para que las personas te vean como un experto y entiendan que lo mejor que pueden hacer es adquirir tu curso para aprender más. Si logras transmitirles a las personas que el contenido de tu curso es de alta calidad, tus ventas aumentarán. Y esta confianza la generas entregando contenido e información valiosa en tu webinar. Al final del webinar, puedes dedicar 5-10 minutos a hablar de tu curso y de explicar cómo funciona y por qué es el mejor de todos. Pero recuerda que esta estrategia solo funcionará si durante la mayor parte del webinar te dedicas a compartir contenido valioso con tu público.

A continuación, quiero compartir contigo algunos softwares que puedes usar para crear un webinar:

- Go To Meeting & Go To Webinar.
- ClassOnLive.
- Google Hangouts.

Estrategia #8: Entrevista o Podcast

Una entrevista o un podcast, donde hables con autoridad del tema y entregues contenido de valor, puede generar confianza en las personas y animarlas a adquirir tu curso virtual. En un capítulo de este libro explicaremos cómo funciona el mundo de los podcasts, así que no entraremos en detalle aquí. Sin embargo, si ya estas implementando un podcast, puedes apalancarte y promocionar tu curso por ese medio. Esto es lo increíble de todas estas formas de ganar ingresos pasivos que analizamos en este libro: Están interconectadas. El éxito en una de ellas aumentará tu probabilidad de éxito en otra. Si tienes éxito

siendo un influenciador por redes sociales, por ejemplo, lo más seguro es que tengas éxito vendiendo cursos, libros, productos por Amazon, eBay, Etsy, Shopify, etc. Si tienes éxito invirtiendo en bienes raíces, lo más probable es que tengas éxito implementando Airbnb. Lo importante es que empieces y no te detengas hasta que no vuelvas a necesitar un empleo ni un cheque de nómina.

Estrategia #9: Escribe un bestseller

Puedes usar Kindle para esta estrategia. Los libros sirven para generar confianza y construir una relación cercana con los lectores y clientes potenciales. Te permiten mostrar tu experiencia y los conocimientos que tienes sobre determinado tema. Una vez que tengas el estatus de “Autor Best-Seller”, todos tus productos tendrán una gran credibilidad, y cuando las personas terminen de leer el libro, seguramente querrán involucrarse a un nivel más profundo, y esto significa adquirir tu curso. Y como eres un autor bestseller, ¡podrás cobrar precios premium!

Puedes mencionar el curso al final del libro y mencionar los pasos de acción que pueden seguir las personas interesadas para adquirirlo. Las personas que ya te compraron un libro tienen altas probabilidades de comprarte el curso también (siempre y cuando el libro sea increíble y original).

Si escribes un gran libro, proporcionas la mejor calidad y captas la atención del lector durante toda la lectura, no tendrás que convencer a nadie de que compre tu curso ni tendrás la necesidad de gastar mucho dinero haciendo campañas de marketing: Los mismos lectores comprarán tu curso y recomendarán tu contenido a otras personas.

El secreto para que todas estas estrategias funcionen y para tener un éxito masivo en redes sociales e internet vendiendo cualquier cosa es este: Comparte contenido valioso de forma masiva.

Ahora ya sabes cómo empezar a crear cursos online y venderlos a través de internet. No necesitas realizar una gran inversión en la plataforma de formación e incluso puedes usar Hotmart para montar tu curso ahí y venderlo pagando una comisión por cada venta.

Te daré el mejor consejo de todos: No te enfoques en elaborar muchos cursos. Enfócate en crear uno o dos que sean espectaculares y que dejen una huella en la vida de las personas que los tomen. Estos son los cursos que nuestra marca tiene actualmente y que han ayudado a miles de personas en más de 20 países:

CÓMO HACER DINERO EN



DESDE CERO

Juan E. R.



SOCIEDADECABALLEROS



COMOJUGARMONOPOLIO



Enfócate en diseñar productos de calidad. Cambia la vida de las personas. Brinda el contenido más valioso de todos. Si haces todo eso, llegarás al paraíso de los ingresos pasivos y ayudarás a muchísimas personas.

Capítulo 10
Crea una app

"Tener ingresos pasivos significa nunca tener que volver a empezar desde cero".

-Tom Schreiter

Ya sé lo que estás pensando, y la respuesta es no: No necesitas diseñar la app por tu cuenta o saber cualquier cosa sobre programación o *coding*. Eres un emprendedor, no un empleado. Eso significa que no tienes que saber todos los aspectos de un negocio para tener éxito. Tu trabajo es pensar en una idea, analizar el mercado, mirar las tendencias y luego convertir tu idea en realidad al ejecutarla y promocionarla. En el camino, puedes rodearte de un equipo o de expertos que sepan cosas que tú no sabes. Este es el mundo real, donde puedes pedir ayuda para tener éxito. No estamos en la escuela, donde se le llama "trampa" a cooperar.

De igual manera, si tú lo deseas, puedes aprender a programar y a diseñar apps. Si es algo que te gustaría aprender, ¡excelente! Existen muchos cursos y videos en internet que te enseñarán a hacerlo. NextU tiene cursos excelentes donde te entrenarán para que aprendas toda la parte técnica. Te recomiendo que si te interesa aprender, revises sus cursos. Si no es algo que te gustaría aprender, puedes contratar a un programador que haga el trabajo por ti. Después de todo, esa es la respuesta para todo lo que no sepas hacer: Contrata a alguien. Simple, ¿verdad?

Ya que tocamos el tema de contratar a un programador, debes saber lo siguiente: Desde una perspectiva de codificación, iOS y Android son sistemas completamente diferentes. No puedes esperar que el desarrollador que consigas simplemente desarrolle tu app para los dos sistemas como si se tratara de la misma app. Cuando termine de desarrollar la app para un sistema, tendrá que comenzar de cero a construir la app para el otro sistema. Con esto en mente, debes determinar con cual sistema empezar (iOS o Android) y una vez que empieces a vender y despegues, crear la app en el otro sistema. Todo depende de tu situación financiera y de la app que vayas a desarrollar.

Analicemos el proceso completo que debes seguir para convertir una app en una fuente de ingresos pasivos:

Paso #1: Investiga.

Cómo con todo, el primer paso es investigar el mercado para buscar e identificar oportunidades. Considera lo siguiente:

1. ¿Quién es tu usuario? ¿Un negocio o una persona? ¿Una persona que viaja, o unos padres, o una celebridad?
2. ¿Qué se está vendiendo actualmente? Ve a una de las app stores y mira lo que se está vendiendo por montones. Analiza los vendedores top de las categorías más relevantes. Mira los comentarios, las calificaciones o *reviews*, las formas en las que podrías mejorar la app, etc. Puedes usar AppAnnie o Apptopia para revisar las estadísticas y los números de las apps. Ambas tienen opciones gratis y planes de pago donde puedes acceder a los ingresos y estrategias de publicidad de los competidores.
3. Pon palabras clave del tema alrededor del cual piensas construir la app para que mires que tan competitivo es el sector y cuales

serían tus competidores principales. Investiga todo sobre estos competidores y sobre los resultados que obtienen. No te preocupes si encuentras muchos competidores, esto significa que es un mercado donde se gana mucho dinero. Tal vez puedas entrar en él y participar.

Paso #2: Selecciona un modelo de ingresos.

Empecemos con la pregunta que debes estar haciéndote: ¿Cómo es posible que gane dinero con apps gratuitas (debido a que más del 95% de las apps son gratuitas)? Aunque no lo creas, en esta era digital, es más fácil ganar dinero enfocándose en crear cosas gratuitas (blogs, contenido en redes sociales, videos de YouTube, podcasts, e-books, etc.) que con cosas que cuestan dinero, como apps que cobran por descarga.

¿Por qué funcionan las cosas así? ¿Por qué las apps que más ganan dinero son las gratuitas? Porque con las apps de pago no puedes usar anuncios, publicidad o *upsells*, mientras que la mayoría de las apps gratuitas siguen un modelo *freemium*. Estas apps gratuitas obtienen sus ingresos de las siguientes maneras:

- Compras de funciones de la app adicionales que no están incluidas en la versión gratuita.
- Suscripciones para obtener funciones adicionales de la app, pero en vez de cobrar una sola vez, se cobra por lo general una tarifa mensual.
- Publicidad.
- Marketing de afiliados.
- Vendiendo otros productos de la empresa. Por ejemplo, si creo una app gratuita enfocada a los inversionistas en bienes raíces,

puedo enfocarme en brindar contenido gratuito (como blogs periódicos) y aparte, puedo tener una tienda donde venda cursos, libros, softwares o productos de afiliados relacionados.

Paso #3: Desarrolla la app.

Puedes contratar a alguien que desarrolle la app por ti o hacerlo tú mismo (si sabes programar). Tienes tres opciones:

1. Desarrollar una app nueva desde cero.
2. Emular una app existente y mejorarla.
3. Usar plantillas existentes y personalizarlas (similar a WordPress). No necesitas codificación para esto ya que la programación ya está hecha.

Toma la decisión de cuál es la mejor opción para ti y continua. La mayoría de los que quieren crear una app no pasan de aquí. Creen que necesitan saber sobre programación o que necesitan mucho dinero. Existen muchos sitios donde puedes encontrar personas dispuestas a desarrollar tu app a un precio razonable. Busca en sitios de *freelancing* como Upwork o consulta con empresas de marketing digital en tu ciudad.

Paso #4: Alista todo para el lanzamiento.

1. *Regístrate:* Obtén una cuenta de desarrollados en las app stores, para que de esta manera estés autorizado para montar apps.

2. *ASO:* Necesitar optimizar tu app con ASO (App Store Optimization) que es la versión SEO de la app store. De esta forma, los usuarios podrán encontrar tu app cuando la busquen

o usen palabras claves. El algoritmo de la app store considera los siguientes factores a la hora de determinar que apps aparecen en los primeros lugares:

- Titulo.
- Palabras clave.
- Reviews.
- Conversiones (¿los usuarios descargan tu app luego de ingresar a verla?)
- Engagement (¿qué tan frecuentemente los usuarios que descargan la app la usan? ¿Cuántos de los que descargan la app la desinstalan?

Puedes usar *Sensor Tower* para que te guíe con la selección de palabras clave.

3. *Imágenes de la app y logo:* Las imágenes y el logo que uses serán cruciales para atraer a las personas y convencerlas de que vale la pena descargar tu app. Deben ser imágenes atractivas y de alta calidad.

4. *Descripción:* Explica el funcionamiento de la app de forma clara y sencilla. Explícales a las personas lo que obtendrán al descargar y utilizar tu app. Incluye también un link o correo de soporte junto con un link de tus redes sociales.

5. *Nombre de la app y palabras clave:* Ambos factores son fundamentales en el ASO, como ya vimos. Lo ideal es que el nombre de la app contenga una palabra clave fuerte y relevante. Si voy a crear una app de bienes raíces, buscaría la forma de incluir “bienes raíces” en el nombre de la app. También

asegúrate de que el nombre sea descriptivo y las personas sepan de que trata la app con solo verlo. Ten en cuenta que las personas se desplazan rápidamente y no suelen pasar mucho tiempo haciendo clic en cada app para averiguar de que trata. El nombre y el logo deben ser llamativos y claros a primera vista. Con respecto a las palabras clave, pregúntate: ¿Cuáles son las palabras y frases que los usuarios pondrán en el buscador de la app store para encontrar una app como la tuya? Comienza por ahí.

6. *Capturas de pantalla o screenshots*: Las apps son visuales y las personas quieren ver la funcionalidad, cómo está diseñada y, por supuesto, cómo funciona. Muestra 2 o 4 capturas de pantalla diferentes para que las personas vean que es atractiva y funciona correctamente. También puedes agregar un video para que las personas vean la app en acción.

Paso #5: Lanza la app.

Las nuevas apps son destacadas por los algoritmos de las apps stores. Esto, al principio, puede brindarle un empujón importante. Sin embargo, todavía debes promocionarla por tu cuenta. Puedes promocionar la app de las siguientes maneras:

1. *ASO:* Posiciónate con autoridad en los primeros lugares.

2. *Asociación:* Asóciate con otros emprendedores que están en el mundo de las apps y busquen formas de colaborar mutuamente. Puedes incluso formar un grupo con varios emprendedores y buscar maneras de potenciar las apps trabajando en equipo.

3. *Reviews:* Pídeles a los usuarios (a través de anuncios que salen en la app) que te dejen comentarios y califiquen la app.

4. *Mejoras y actualizaciones:* Las actualizaciones son populares y captan la atención del ASO.

5. *Videos:* Haz un video utilizando la app, comparte lo que la hace única y útil y las personas estarán interesadas en saber más y en descargarla.

6. *Gratis por un día:* Si la app es de pago, puedes hacer una promoción diciendo que por un periodo de tiempo determinado (uno o más días) la app será gratuita.

7. *Influencers:* Contacta a influencers que tengan relación con tu app y págales para que la promocionen. O, si tu app es muy buena, tal vez se animen a recomendarla a sus seguidores sin que tú se los pidas.

8. *Publicidad paga:* Crea campañas de marketing usando Google o Facebook donde redirecciones a las personas a descargar tu app.

Paso #6: Post-lanzamiento.

Una vez que ha terminado el gran lanzamiento, es el momento de sentarse, hacer un balance y ver cómo se puede mejorar y escalar:

- Corrige cualquier cosa que no funcione cómo debería.
- Añade características nuevas.

- Escucha los comentarios.
- Analiza la competencia y busca formas de mejorar.
- Trabaja en nuevas versiones.
- Mira las *analytics* para ver cuantas personas han descargado la app, cuantas personas la han eliminado luego de descargarla, etc.

Paso #7: Automatiza.

Continúa desarrollando apps que las personas encuentren fascinantes y que te generen ingresos pasivos. Apaláncate usando redes sociales, blogs, y publicidad paga. Lo difícil es el inicio. Una vez que superas la fase de *"no tengo dinero para hacerlo", "no sé programar", "es muy difícil"*, te preguntarás por qué no empezaste antes.

Capítulo 11
Freelance Arbitrage

"Para volverte rico, debes estar haciendo dinero mientras duermes".

-David Bailey

Un freelancer es un trabajador independiente que ofrece trabajos específicos para empresas o personas, de forma autónoma, gestionando él mismo su tiempo y trabajo.

Cualquier persona con responsabilidad que tenga habilidades, talentos o conocimientos puede trabajar como freelancer, ya que existen un montón de áreas de trabajo en las que puede desempeñarse, como: Programador, diseñador gráfico, traductor, redactor de contenido, fotógrafo, vendedor, profesor de clases particulares, organizador de eventos, y mucho cosas más.

Ahora, ser un freelancer no es un negocio que te generará ingresos pasivos. Por la definición que te acabe de dar, suena a que los ingresos que se obtienen son muy activos. Casi que parece un empleo con la fachada de un negocio. Siendo claros, un freelancer es un autoempleado. Y como este libro es para empresarios e inversionistas, te mostraré donde encajas tú en todo esto. Después de todo, estas leyendo esto para construir un negocio que con el tiempo, cuando funcione de forma automatizada y genere ingresos constantes, se convertirá en un activo. Para construir un negocio de ese tipo, debes enfocarte en el *freelance arbitrage*.

FREELANCE ARBITRAGE

Este negocio funciona de la siguiente manera: Recibes un pedido de un cliente y subcontratas a otra persona para que se encargue a un precio menor. El contrato sigue siendo tuyo y la paga la obtienes tú, pero cómo ahora conseguiste a alguien que se encargará de hacer el trabajo, puedes seguir aceptando pedidos de clientes y subcontratándolos con más freelancers. Esta estrategia sencilla te permite liberar tu tiempo y aceptar más clientes, expandiendo tu negocio rápidamente.

¿Pero no es injusto hacer eso, ya que técnicamente no estoy haciendo nada?

Estoy seguro de que te estas preguntando eso. La respuesta es no. Esta forma de operar beneficia a todas las partes: Al cliente, al freelancer y a ti. El cliente obtiene lo que necesita, tú obtienes dinero y tiempo libre y el freelancer no tiene que preocuparse por buscar trabajo. Tú te encargas de conseguirle trabajo constantemente y el freelancer puede decidir cuales trabajos aceptar y cuales rechazar. El cliente todavía trata contigo y se ajusta a los estándares que estableciste al comienzo. Con el tiempo, puedes contratar a un Asistente Virtual (AV) para que se encargue de estar en el medio entre el cliente y el freelancer.

Al construir un negocio de esta manera mereces que te paguen más, ya que te tomaste el trabajo de crear una red de clientes constantes y leales a largo plazo, lo cual representa la parte más difícil de todo el proceso. Si se hace correctamente, todas las partes involucradas salen ganando. Estos son los pasos que debes seguir:

Paso #1: Construye una sólida base de clientes.

Esta estrategia funciona mejor si ya tienes un negocio de freelancing y quieres automatizarlo más. Si ese no es tu caso, no te preocupes. Analizaremos más adelante cómo puedes comenzar en este negocio desde cero. Por ahora, asumiré que ya estás en este negocio y buscas convertirlo en un negocio más "pasivo". Cómo ya estás en este negocio, ya tienes una sólida base de clientes leales, y ese es el paso más duro de todos.

Paso #2: Construye una base de freelancers de calidad.

Lo siguiente es contar con un equipo de trabajo compuesto por freelancers que puedan cumplir con los pedidos de tus clientes siguiendo tus especificaciones y estándares de calidad. Necesitas un sistema que te permita evaluar rápidamente a los prospectos y ver si cumplen con tus requisitos. La clave es contar con una amplia base de freelancers para aceptar la mayor cantidad de ordenes posibles.

Paso #3: Escala el negocio.

Si tienes éxito con el paso 1 y 2, ya el negocio esta hecho. A partir de ese punto, lo único que tienes que hacer es recibir pedidos y pasárselos a tus freelancers. También puedes enfocarte en conseguir más clientes y ampliar tu base de freelancers.

Paso #4: Contrata a un AV.

Con el tiempo, puedes entrenar a un AV para que se comunique tanto con tus clientes como con tus freelancers. Esta persona debe

entenderse perfectamente con ambas partes y debe comprender la misión de tu negocio. Un AV mediocre puede arruinar fácilmente todo lo que has logrado hasta este punto.

Paso #5: Automatiza el negocio.

En este punto, ya cuentas con un sistema que se encarga de prácticamente todo el negocio por ti. Puedes escalar más el negocio consiguiendo nuevos clientes o dedicarte a otra cosa. Sea lo que sea que elijas hacer en este punto, revisa tu negocio constantemente y no lo abandones por completo. Asegúrate de que las cosas sigan funcionando perfectamente. Si contrataste a las personas adecuadas, entonces no tendrás nada por lo que debas preocuparte.

Si no te dedicas a este negocio, entonces nada de lo anterior te sirvió. No te preocupes, igual puedes construir una fuente de ingresos pasivos implementando *freelance arbitrage*. ¿Qué pasa si no tienes habilidades ni una sólida base de clientes? Ahí es donde entra en juego ***Fiverr*** o ***Upwork***.

FREELANCE ARBITRAGE PARA PRINCIPIANTES

El principio es el mismo que se explico al principio de este capítulo: Tú eres el conector entre clientes y freelancers, solo que esta vez, vas a encontrar a los clientes y a los freelancers en plataformas como Fiverr y Upwork.

La ventaja es que no necesitas ser un experto en un tema, solo tienes que aprender a posicionarte en la plataforma para que los

clientes potenciales puedan encontrarte. Si los clientes tienen preguntas, se las pasas a los freelancers. Problema resuelto. Analicemos los pasos a seguir:

Paso #1: Encuentra freelancers.

Prueba a muchos freelancers y selecciona a los mejores o toma las recomendaciones de influencers o de otras personas en tu nicho. Asegúrate de que respondan rápidamente y entreguen los pedidos a tiempo. Lo ultimo que quieres es dejar esperando a un cliente.

Paso #2: Comienza a recibir pedidos.

Una forma rápida de comenzar a destacar en la plataforma al principio es ofrecer descuentos masivos a las personas. Cómo no tienes comentarios y apenas estas comenzando, los descuentos serán clave para que las personas decidan darte una oportunidad y se animen a hacerte un pedido. Entre más pedidos completes exitosamente, más calificaciones positivas tendrás y comenzarás a destacarte en la plataforma.

En caso de que siga preocupándote lo que mencione al principio: Este es un negocio totalmente ético porque todas las partes involucradas reciben lo que esperan:

- El freelancer que conseguiste a través de Fiverr o Upwork esta ganando el precio que pidió y obteniendo muchos trabajos al trabajar contigo.
- El cliente consigue que le realicen el trabajo que pidió.

- Tú obtienes la diferencia del precio que pago el cliente y el precio que le pagas al freelancer. Debido a que no estas involucrado personalmente con las ordenes, puedes dedicar tu tiempo a construir relaciones a largo plazo con tus clientes.

Paso #3: Conviértelo en un negocio "pasivo".

Eventualmente, un AV se encargará del día a día de tu negocio. En este punto, seguirás recibiendo ordenes constantes de clientes antiguos y de personas nuevas que obtendrás gracias a que la plataforma te destacará por las buenas calificaciones que has obtenido.

Es un negocio que requiere poco marketing de tu parte. Los clientes vendrán a tu negocio porque Upwork y Fiverr les mostrarán tu perfil de forma constante. Puedes agregar más y más servicios y tipos de trabajo, los freelancers se encargarán de hacerlos y tu AV se encargará de recibir los pedidos y de comunicarse con ambas partes. En este punto, el ingreso es pasivo.

Capítulo 12
Trading: Forex y Opciones Binarias

“Tus activos son tus empleados”.

-Manoj Arora

Estos son unos de los métodos para ganar dinero más complejos explicados en este libro. El objetivo de este capítulo es explicarte cómo funciona este mundo del trading para que luego puedas decidir si quieres participar en este juego o no. El objetivo de este capítulo no es enseñarte todo lo que necesitas saber y todo lo que tienes que hacer. Podría escribir un libro completo del tema y aun así no alcanzaría. Mira este capítulo cómo una introducción a este mundo, y si te llama la atención, te invito a que aprendas más y comiences poco a poco invirtiendo dinero. Puedes preguntar por los cursos que ofrece *@invertirmejor* o buscar cursos en plataformas como Hotmart.

Hoy en día se le hace mucha promoción a este tema, y a diario me preguntan mis opiniones al respecto. Muchos creen que es una estafa. Algunos otros creen que es una pirámide. Sin embargo, yo lo veo como lo que es: Una forma de ganar dinero si se tienen los conocimientos adecuados y la actitud correcta. Comenzaré explicándote qué es forex y qué son las opciones binarias.

FOREX

El mercado de divisas, también conocido como Forex, es un mercado mundial y descentralizado en el que se negocian divisas.

El comercio en Forex consiste en la compra-venta de divisas y monedas, es decir, dinero. Las divisas son comerciadas a través de un bróker y son comerciadas en pares, por ejemplo, el euro y el dólar estadounidense: (par EUR/USD).

En forex no se compra o vende nada físicamente. Piensa en la compra de divisas como la compra de una participación en la economía de un país, ya que el precio de su moneda es un reflejo directo de lo que el mercado piensa sobre el estado presente y futuro de la economía del país. En forex se comercia en pares de divisas, y como ya lo mencionamos, el precio de cotización de un determinado par de divisas refleja las condiciones económicas de un determinado país frente al país de la otra divisa que compone el par.

Al contrario de otros mercados financieros, el mercado forex está descentralizado y no tiene una localización física. El mercado forex es considerado un mercado interbancario debido al hecho de que este mercado funciona electrónicamente, en una red entre bancos durante las 24 horas del día.

Para que te hagas a la idea de lo que es forex, el mercado bursátil de acciones mueve alrededor de 24 mil millones de dólares al día, mientras que el mercado de forex mueve 5 billones de dólares. Puedes comenzar a negociar en forex desde internet de manera sencilla. Miremos cómo hacerlo.

CÓMO INVERTIR EN FOREX

Invertir y negociar en el mercado de divisas, también conocido como negociar en forex, puede ser una gran fuente de ingresos. Estos son los pasos que debes seguir para comenzar a invertir:

Paso #1: Aprende lo básico.

Lo primero es aprender las palabras y el vocabulario básico:

- La divisa que gastas en forex, sea cual sea la moneda, se llama "divisa de base". La divisa que vas a comprar se llama "divisa objetivo". En el mercado de forex, utilizas un tipo de moneda para comprar otra.
- El "tipo de cambio" te indica cuanto tienes que pagar en la divisa objetivo para comprar la divisa de base.
- Una posición "larga" significa que quieres comprar la divisa base y vender la divisa objetivo.
- Una posición "corta" significa que quieres comprar la divisa objetivo y vender la divisa base.
- El precio "Oferta" ("Bid" en inglés), es el precio al que tu bróker querría comprar la divisa de base a cambio de la divisa objetivo. El precio de oferta es el precio al que puedes "vender" la divisa objetivo al mercado.
- El precio "Demanda" ("Ask" en inglés), es el precio al que tu bróker te vende la divisa base a cambio de la divisa objetivo. De igual modo, el precio de demanda es el precio al que puedes comprar la divisa desde el mercado.
- El "spread" es la diferencia entre el precio de Oferta y el de Demanda.

Paso #2: Define las divisas que comerciarás.

Define cuales serán las dos divisas con las que trabajarás. Una vez sepas cuales serán, considera lo siguiente:

- Aprende a hacer predicciones de la economía de esas dos divisas. Si piensas que la economía de los Estados Unidos se debilitará, lo que será malo para el dólar estadounidense, entonces querrás vender dólares y comprar con ellos una divisa que vaya a fortalecerse. Lo mismo sucede con el peso argentino. Muchas personas ganaron mucho dinero porque conocían la situación de Argentina, su monstruosa deuda y su clima político. La información combinada con conocimiento es poder.
- Investiga los balances de exportaciones e importaciones de cada país. Si un país tiene muchos productos que exportar, el país querrá ganar dinero mediante la exportación. Este hecho produce una mejora en la economía del país, y producirá un efecto positivo en el valor de su divisa. Si por el contrario un país comienza a importar mucho más de lo que exporta, el déficit comercial puede crecer y comenzar a desbordarse.
- Ten en cuenta los acontecimientos políticos. Si un país tiene elecciones próximamente, su divisa podrá fortalecerse o debilitarse, según el líder político que las gane, debido a la orientación económica de los diferentes partidos. Las personas que vivan en Argentina y estén leyendo esto saben de lo que estoy hablando.
- Lee los análisis económicos, los reportes sobre el desempleo, el dato de inflación que da a conocer el banco central y todos estos indicadores económicos, ya que tienen un efecto directo en el valor de las divisas.

Paso #3: Familiarízate con los números.

El valor entre dos divisas diferentes se mide en "pips". Normalmente, un pip es un cambio de 0,0001 en el valor de cierta divisa respecto a otra. Por ejemplo, si el euro respecto al dólar cambia de 1.5467 a 1.5468, el valor de la pareja de divisas EUR/USD ha aumentado 10 pips. Fíjate en el número de pips que ha cambiado la pareja de divisas desde que la compraste hasta que la vendiste, o viceversa. Así sabrás si has ganado dinero con la operación o no.

ABRE UNA CUENTA PARA INVERTIR EN FOREX

Estos son los pasos que debes seguir para abrir una cuenta:

Paso #1: Investiga varios brokers.

Debes tener en cuenta los siguientes factores antes de seleccionar un bróker:

1. Busca un bróker que tenga una amplia trayectoria en el negocio. Una gran cantidad de años operando significa que sabe lo que hace y que sabe cuidar el dinero de sus clientes.
2. Comprueba que el bróker en cuestión esté regulado por un organismo internacional.
3. Comprueba cuantos productos ofrece el bróker. Si el bróker ofrece el negocio de acciones y de materias primas, por ejemplo, significa que ofrecen unos servicios más amplios y cuenta con una clientela más extensa.
4. Lee comentarios y calificaciones, pero no confíes del todo en ellos. En ocasiones, los brokers inescrupulosos accederán a las páginas de calificaciones y escribirán algunas para mejorar su propia reputación. Las revisiones pueden darte una idea del bróker, pero siempre debes ser cuidadoso y no tomar decisiones basándote únicamente en ellas.
5. Visita la página web del bróker. La página debe ser profesional, y los links deben estar activos. Si la página web está incompleta, o no parece muy bien hecha, es mejor que no confíes en ese bróker.
6. Comprueba los costos por operación.
7. Enfócate en lo básico: Un buen servicio al cliente, facilidad de uso y transparencia con las operaciones bancarias.

Paso #2: Define qué tipo de cuenta abrirás.

Puedes abrir una cuenta personal o elegir una cuenta gestionada. Con una cuenta personal, puedes realizar tus propias operaciones. Con una cuenta gestionada, tu bróker u otra persona, negociará por ti. Define qué es lo mejor para ti.

Paso #3: Encárgate de la documentación.

Solicita que te envíen los documentos que debes llenar por correo postal, o mira si puedes descargarlos e imprimirlos (por lo general, como un archivo PDF). Asegúrate de comprobar los costos de transferir el dinero desde tu banco al bróker que hayas elegido. Los costos reducirán las ganancias y debes considerarlos.

Paso #4: Activa tu cuenta.

Una vez finalizado el proceso de documentación, tu bróker te enviará un link para realizar la activación de la cuenta. Haz clic en el link y sigue las instrucciones para empezar con las transacciones.

CONSEJOS Y ADVERTENCIAS ANTES DE COMENZAR

1. Empieza practicando y negociando en una cuenta de demostración antes de invertir dinero real. Cuando estés haciendo buenas operaciones con regularidad, entonces podrás pensar en abrir una cuenta real.

2. Sigue la regla del 2%: No inviertas más del 2% de tu dinero en cada operación. Por ejemplo, si has decidido invertir $1,000, no deberías usar más de $20 en cada compra o venta.

3. Comprueba que tu bróker tenga una dirección física a la que dirigirte. Si no la tiene, deberías buscar otro bróker, para evitar ser víctima de una estafa.

4. El 90% de los que operan en forex fracasan. Para no pertenecer a este grupo debes rodearte de expertos y estar dispuesto a aprender algo nuevo todos los días.

OPCIONES BINARIAS

Son un tipo de contrato financiero en el que se predice el valor de un activo en un mercado bursátil y en un tiempo determinado. Esto significa que las opciones binarias son un sistema de inversión en los que se apuesta a la subida o bajada en el precio de activos subyacentes que son cotizados en un mercado bursátil durante un tiempo determinado.

Existen dos tipos de sistema: *Efectivo o nada*, en la que se gana una cantidad si al vencimiento de la opción ésta cotiza por encima de lo pagado (*in-the-money*) o nada en el caso contrario (*out-the-money*) y *activo o nada*, en la que se puede ganar el valor del precio del activo subyacente.

La principal característica de estos productos es que se trata de predecir si el precio de un bien va a subir o bajar durante un periodo concreto y tan sólo hay dos opciones: Ganar o perder todo. De ahí el nombre de binario. Aunque se puede perder todo, las rentabilidades pueden alcanzar el 50%, 60%, 70% y 90%.

Quienes acceden a la inversión en opciones binarias recurren por lo general a la especulación, haciendo el siguiente ejercicio: Si la persona considera que el activo al que le está apostando va a subir, realiza la compra de las acciones o commodities o divisas, pero si considera que va a bajar, las vende.

En este juego existen solo dos posibilidades: Ganar cantidades muy grandes de dinero, se habla de un 70% a un 80% de ganancias cuando se acierta; y perder el 100% de lo que se invirtió.

Naturalmente, se trata de un mecanismo de alto riesgo por su volatilidad y las cuantías en juego y donde las operaciones duran muy poco tiempo, a veces hasta un par de minutos.

Al comprar una opción binaria, el rendimiento potencial que ofrece es conocido antes de realizar la compra. Las opciones binarias se pueden comprar en casi cualquier producto financiero y se pueden comprar en los dos sentidos de comercio, ya sea por la compra de un "Call"/"Compra" o por la compra de una opción "Venta" "Put". Esto significa que un inversor puede ir de largo o corto en cualquier producto financiero, simplemente mediante la compra de una opción binaria.

En resumen:

- Put: Es el derecho a vender. Se utiliza cuando se predice que el activo va a bajar.

- Call: Es el interés en comprar. Se utiliza cuando el activo va a subir.

Por ejemplo, se hace la compra de una opción del Banco Santander cuando cotiza en 10 dólares, si en el futuro a la fecha de su vencimiento la acción cotiza por encima del precio que compramos el activo recibiremos el beneficio ofrecido, si las acciones cotizan por debajo de los 10 dólares, no se recibe nada. En este caso, como la

apuesta era que la acción del Banco Santander iba a subir, solo ganamos dinero si efectivamente sube, y entre más suba, más dinero se obtiene.

De la misma manera, una persona puede comprar un activo con un contrato de un minuto. Si en ese tiempo el activo subió un punto, la persona ganó el 70% o el 80% sobre el valor de la inversión. Pero, si no subió un punto o se quedó abajo, la persona pierde el total de la inversión.

Un inversor también puede apostar a que un activo bajará de precio. Por ejemplo, al vender en corto una acción, se está apostando a que la cotización de esa acción baje y no suba. Vender en corto o vender en descubierto es un proceso que contiene tres etapas: En primer lugar, se toman "prestadas" acciones de alguien que las tenga; después, inmediatamente, se venden las acciones prestadas; y por último, se sustituyen esas acciones por otras que se compran posteriormente. Si la cotización de las acciones efectivamente baja, se podrán comprar las acciones que se van a sustituir a un precio menor. La diferencia entre el precio al que se vendieron las acciones prestadas y el precio que se pago por las acciones de sustitución es el beneficio bruto (sin tener en cuenta los costos de corretaje). Sin embargo, si la cotización de las acciones sube en vez de bajar, la perdida potencial es ilimitada. Miremos un ejemplo:

Digamos que las acciones de Tesla están cotizando por $500 dólares la acción. La otra noche tuviste un sueño donde viste que Elon Musk iba a salir en un programa fumando marihuana, y eso iba a afectar la cotización de las acciones de Tesla. Cómo crees en el karma y en ese tipo de cosas, te tomas muy en serio tu sueño y crees que fue una premonición. A continuación, tomas "prestadas" 10 acciones de Tesla por valor a $500 dólares cada una o $5,000 dólares en total. Las

vendes por esta cantidad. Días más tarde, tu sueño se convierte en realidad, y efectivamente Elon Musk aparece fumando marihuana y el video se hace viral. Las acciones de Tesla bajan y cotizan en $400 dólares por acción. Tú tomas los $5,000 que obtuviste al venderlas, comprar 10 acciones por $400 cada una o $4,000 en total, las sustituyes y la diferencia es tu beneficio bruto.

En muchos sentidos, este mundo es como una ruleta de un casino. Cuando uno juega le apuesta al rojo o al negro y por lo general alguno de los dos cae, a no ser que caiga en el doble cero, que es muy difícil pero aun así puede pasar. En las opciones binarias no pasa esto, porque el activo tiene que subir un punto obligatoriamente. Si no sube o baja, se pierde.

CÓMO COMENZAR A INVERTIR

Aquí te mostraré los pasos que debes seguir para comenzar a invertir.

Paso #1: Invierte primero en educación.

Antes de hacer cualquier inversión financiera, debes hacer una inversión en educación. Toma cursos. Lee libros. Ve a seminarios. Reúnete con personas expertas en el tema. Busca un mentor. Esto no es para principiantes. Se requiere mucha educación financiera. La mayoría de las personas que se dedican a esto ganan muy poco dinero, si es que acaso ganan algo. Aprende muchas estrategias y todo el vocabulario relacionado. El conocimiento es el mayor activo de todos.

Si quieres reducir tus riesgos y aumentar tus retornos, debes invertir en tu educación y no dejar de hacerlo nunca.

Paso #2: Busca un bróker reconocido.

Para poder comenzar a invertir lo primero que se necesita es una cuenta con un bróker honesto, reconocido y seguro.

Actualmente existen cientos de brokers y paginas para hacer trading con las opciones binarias, sin embargo, muchos de estos tienden a implementar prácticas deshonestas y dudosas (por no decir qué fraudulentas). Es por eso por lo que debes ser cuidadoso y elegir un buen bróker.

¿CÓMO PUEDES DISTINGUIR A UN BUEN BROKER?

- Es un bróker legalmente establecido.
- Cuenta con un seguro que protege tu dinero.
- Tiene herramientas y gráficas profesionales.
- Te asignan un asesor de cuenta que te ayudará a empezar.
- El retiro de tus ganancias es sumamente fácil.
- Los porcentajes de ganancia son de los mejores del mercado.

IQOPTION es un bróker que puedes implementar, aunque existen muchos otros que también son reconocidos y transparentes

Paso #3: Sigue una estrategia.

Por último, lo que queda por hacer es elegir una de las tantas estrategias de opciones binarias que existen. Una buena

estrategia te permitirá disminuir tus riesgos y dejarle menos espacio al azar.

No importa mucho cuál sea tu elección, lo importante es que elijas una estrategia luego de analizar varias y la practiques hasta que empieces a tener consistencia, y sean más tus ganancias que tus perdidas. Jamás operes sin una estrategia definida y estudiada con anterioridad.

Lo recomendable es comenzar con las estrategias más sencillas y ver que tan bien te funcionan, dependiendo de esto y de cómo te sientas, puedes ir avanzando y comenzando a implementar estrategias más avanzadas.

Puedes encontrar estrategias en YouTube que tienen un buen porcentaje de éxito y son sencillas de entender. También existen muchos cursos y entrenamientos donde te enseñan estrategias que han tenido éxito.

CONSEJO: Una vez que ya cuentes con conocimientos sobre las inversiones en opciones binarias, deberás elegir una plataforma donde realizar tus inversiones. Debes asegurarte de elegir una plataforma que se adapte a tus necesidades, que cuente con un sistema de seguridad, que ofrezca un buen porcentaje de retorno, que no exija cuotas muy altas y comisiones extra y que además cuente con una amplia selección de activos. Cuando la hayas elegido, lo mejor es que elijas una cuenta demo para comenzar a familiarizarte con el comercio con opciones. De esta manera podrás ir practicando en los mercados sin riesgos. Puedes aprovechar para poner en práctica algunas estrategias y probar tu capacidad de análisis de las tendencias. Y una vez que te sientas un poco más preparado y con experiencia, podrás comenzar con tu cuenta real invirtiendo dinero real.

¿Cuánto dinero puedes ganar invirtiendo en el mercado forex o en opciones binarias? Una pregunta mejor sería: ¿Cuánto estas dispuesto a aprender y a practicar antes de invertir dinero? La cantidad que puedes ganar esta relacionada con la cantidad de libros, cursos y seminarios que tomes. Espero que este capitulo te haya inspirado a aprender más y a sumergirte en el tema. Si lo hizo, cumplí con mi objetivo.

Capítulo 13
YouTube

"Lo mejor que puede comprar el dinero es libertad financiera".

-Rob Berger

Después de Google y Facebook, YouTube es la página más visitada del mundo. No es mala idea considerar expandir o comenzar un negocio usando YouTube, ¿verdad? Después de todo, YouTube recibe más de 3 billones de búsquedas al mes y millones de personas la utilizan para ganar ingresos pasivos. Todo este tráfico de personas te da la oportunidad de crear y compartir videos relacionados con tu negocio y atraer a personas interesadas en ese contenido y en los productos que tengas para ofrecerles. Miremos cómo funciona.

CÓMO EMPEZAR Y MONETIZAR UN CANAL DE YOUTUBE CON ANUNCIOS

Seguramente has escuchado historias de personas comunes y corrientes, de todas las edades y de varios países que hayan comenzado un negocio por YouTube y ahora, a parte de tener una numerosa audiencia, ganan muchísimo dinero. Puedes ser parte de este exclusivo club si te lo propones, expandir tu marca y comenzar a ganar ingresos pasivos con YouTube. Aquí te mostrare los pasos que debes seguir:

Paso #1: Inaugura tu canal de YouTube.

Un canal será tu presencia personal o la presencia de tu negocio en YouTube. Cada cuenta de YouTube tiene un canal propio. Una cuenta de estas es igual que las de Google y al crear una cuenta de YouTube obtendrás acceso a los demás productos de Google, tales como Gmail y Drive.
El nombre de usuario que elijas para tu canal es muy importante. Si es un nombre corto, fácil de recordar y original, la gente podrá recordarte con más facilidad.

Paso #2: Desarrolla tu contenido.

Procura subir contenido de alta calidad, relevante para tu audiencia y que no sea demasiado largo (esta opción puede variar dependiendo del tipo de contenido que trates en tu canal). Si quieres construir un gran canal y tener suscriptores activos, debes subir contenido constantemente. Ten presente los siguientes consejos relacionados con el contenido de tu canal:

1. Aunque tu contenido no sea excelente al principio, sigue avanzando y mejorando con el tiempo. Procura que cada video sea mejor que el anterior. No te desanimes al principio sin importar que suceda. Todos los grandes *youtubers* fueron principiantes en sus comienzos.

2. Mejora tu contenido ya sea usando una mejor cámara o probando mejores herramientas, programas, apps o técnicas de edición. También trata de mejorar tu manera de filmar y de comunicarte en los videos. Puedes usar un trípode o pedirle a un amigo que te ayude o mejorar la iluminación de tus escenas. Todo esto ayuda a mejorar el producto final (tus videos), lo que a su vez te ayudará a obtener un mejor público.

3. Subir videos regularmente ayuda a mantener un público cautivo. Habrá más probabilidades de que obtengas subscriptores si añades contenido de manera regular y trabajas de esta manera por el mayor tiempo que puedas.

4. Asegúrate de etiquetar tus videos con palabras clave que describan el contenido, además de añadir una descripción llamativa. Esto permitirá que las personas interesadas en el contenido que compartes te encuentren más fácilmente.

Paso #3: Construye una audiencia.

No hay secreto para obtener más suscriptores, solo haz el mejor contenido que puedas, compártelo en todas tus redes sociales, blogs, podcast o listas de correos electrónicos y ellos vendrán por sí solos. No solo vendrán, sino que traerán amigos si tu contenido es especial. Para que tengas una comunidad activa que interactúe contigo, con tus productos y con tus videos, debes interactuar con los usuarios respondiendo a sus comentarios y a sus sugerencias. Conectar con tu comunidad traerá más miembros a ella.

Paso #4: Monetiza tus videos.

Para empezar a ganar dinero con tus videos, tendrás que activar la monetización. Esto quiere decir que permitirás que YouTube ponga anuncios en tus videos. También querrá decir que reconoces que no hay ningún material con derechos protegidos de autor en tus videos. Sigue los siguientes pasos para monetizar tus videos:

1. Ve a www.youtube.com y haz clic en "Mi canal" en la página web.

2. Haz clic en el vínculo "Administrador de videos" en la barra superior.

3. Haz clic en “Canal” y habilita la opción “Monetización”.

Paso #5: Utiliza Google AdSense.

Es posible que hayas notado varios anuncios que aparecen en los vídeos en diversas plataformas sociales. AdSense es un socio de Google que se encarga de la colocación de este tipo de anuncios en los videos.

Tener una cuenta de AdSense conectada a tu canal de YouTube puede ayudarte a ganar ingresos pasivos rápidamente, ya que Google comenzará a colocar anuncios en tu canal y a pagarte por cada clic o impresión sobre el anuncio. El inconveniente con esta forma de ganar dinero es que no controlas que tipo de anuncios aparecerán en tu canal de YouTube. Aunque es una forma fácil y rápida de ganar dinero, no necesariamente es la mejor y tus suscriptores se pueden molestar por los anuncios que repentinamente encontrarán en tu canal.

Paso #6: Revisa las Analytics constantemente.

Una vez que tengas videos disponibles en tu canal, estén generando ingresos pasivos y recibas visitas constantes, podrás ver la información de tu desempeño en general. Haz clic en la opción “Analytics” en el menú “Canal”. Ahí podrás ver las ganancias estimadas, el rendimiento de los anuncios, las vistas de los videos, los datos demográficos y muchas cosas más.

Usa estas herramientas para ver cómo está impactando tu contenido con tu público.

Revisar las Analytics constantemente te permite cambiar tu contenido o estrategia de marketing si ves que no estas obteniendo los resultados deseados.

Paso #7: Publicita tu canal.

¡No limites tu contenido solo a YouTube! Si tus videos solo los estas subiendo a tu canal de YouTube, estas desaprovechando el mundo digital. Empieza un blog, diseña un podcast, haz una página web, crea otras redes sociales o paga por publicidad en Google o Facebook. Entre más vistas obtengas, mejor. Al compartir el vínculo o al incrustar el video en internet, estarás aumentando las probabilidades de que más personas lo vean. Si nadie te conoce, nadie te comprará nada ni se unirán a tu canal. Necesitas ser conocido. El anonimato es el peor enemigo de la mayoría de los emprendedores. Entre más escuche tu nombre, entre más conozca tu negocio, entre más repeticiones vea de tu contenido, más son las probabilidades de que me suscriba a tu canal, te compre un producto, te siga en redes sociales, me inscriba a tu lista de correos electrónicos, escuche tu podcast o lea tu blog. Si quieres invertir dinero en tu negocio pero no sabes en qué, inviértelo en publicidad.

Paso #8: Conviértete en socio de YouTube.

Los canales que son socios de YouTube son miembros que han monetizado sus videos y tienen un gran número de vistas y de suscriptores. Los socios tienen acceso a más herramientas de creación de contenido y pueden ganar premios por el número de vistas que tienen. Los socios también tienen acceso a mucho más apoyo y consejos de la comunidad.

Puedes hacer una solicitud de socio en cualquier momento a través de la página Socio de YouTube. Para obtener acceso a los mejores programas de socio, necesitarás tener 15 000 horas acumuladas de vistas en los 90 días previos a la solicitud.

OTRAS FORMAS DE MONETIZAR YOUTUBE

Estas son otras estrategias que puedes implementar para ganar dinero a través de YouTube:

1. Marketing de afiliados.
2. Tienda online.
3. Cursos digitales.
4. Amazon.
5. eBay.
6. Shopify.
7. Dropshipping.
8. Patrocinios.

Todas las tratamos en diferentes capítulos de este libro, por lo que no entraré otra vez en detalles en cada una de ellas aquí. Lo que debes saber es que si tienes la atención de una audiencia que está interesada en lo que tienes que decir, puedes usar eso a tu favor para promocionar productos que vendes como afiliado, o tu tienda online, o cursos digitales que hayas diseñado, o productos que vendas por Amazon, o por eBay, o por Shopify, o hacer dropshipping utilizando fabricas que están listadas en Alibaba, o patrocinando personas o negocios en tus videos. Las posibilidades son infinitas una vez que seas un *influencer* o un *youtuber*. Si puedes influir en los demás positivamente, ganar dinero no será un problema para ti.

HERRAMIENTAS PARA YOUTUBERS

Si quieres producir los mejores videos y aumentar tus suscriptores, tal vez debas considerar implementar las siguientes herramientas que implementan muchos youtubers:

1. ***YouTube Analytics:*** Es la versión para YouTube de Google Analytics. YouTube Analytics te permite analizar las visitas a tu canal, las visualizaciones de tus videos, los países de tus visitantes, el porcentaje de visitantes que visualizan los videos enteros o abandonan en algún momento, de donde provienen tus visitas, los comentarios, los “me gusta”, los “no me gusta”, etc. Puedes generar informes y tomar decisiones en base a los informes que te genere YouTube Analytics.

2. ***Keyword Tool for YouTube:*** No importa qué tan bien queden tus videos, si no seleccionas las palabras clave adecuadas, nadie lo encontrará ni lo podrá mirar.

   Keyword Tool es una herramienta para youtubers que les permite decidir qué palabras clave usar. Las palabras clave que uses son fundamentales porque de esta forma las personas podrán encontrarte a ti y a tus videos con mucha mayor facilidad.

3. ***VidIQ:*** Esta herramienta te permite conocer el impacto de tus videos dentro y fuera de YouTube, es decir, en otros entornos como redes sociales. Aparte, esta herramienta te brindará consejos para que mejores el etiquetado de tus videos y te ayudará a vigilar a tu competencia.

4. ***YouTube Trends:*** En YouTube Trends encontrarás temas que han tenido o que tienen relevancia en las búsquedas de YouTube. En otras palabras, está herramienta te permite conocer las tendencias y los temas que se están volviendo virales en YouTube. Esto te permitirá saber de qué temas puedes tratar en tus videos de acuerdo con tendencias actuales.

5. ***SEO Chat:*** Al igual que Keyword Tool, SEO Chat te permite buscar palabras clave para facilitar a las personas encontrar tus videos.

6. ***Social Blade:*** Esta herramienta te permite ver la lista de los youtubers más exitosos, qué tipo de contenido producen, el número de suscriptores y sus ganancias estimadas. También te permitirá ver canales similares al tuyo, los videos que mejor desempeño han tenido y de esta forma hacer cambios y mejoras en tu canal de YouTube.

7. ***TubeBuddy:*** Esta herramienta se instala en Google Chrome mediante una extensión y se integra en YouTube añadiendo muchas funciones nuevas que te ayudarán a gestionar mejor la subida y personalización de videos, la configuración de tu canal, la medición de la audiencia, etc.

TIPS PARA TENER ÉXITO EN YOUTUBE

Los siguientes tips te ayudarán en el camino que tienes que recorrer para convertirte en un *youtuber* exitoso que impacta positivamente en su audiencia:

1. ***Conoce a tu comunidad:*** Contesta todos los comentarios. Interactúa con tu público. Escucha sugerencias y recomendaciones. Familiarízate con tu público y reconoce que ellos son la razón de ser de tu canal de YouTube.

2. ***Comienza tu canal con 5 videos mínimo:*** Enfócate en que estos primeros 5 videos sean valiosos y llamen la atención de las

personas que los vean. La meta es conseguir que la mayoría de las personas que los miren decidan suscribirse a tu canal.

3. ***Es una maratón, no un sprint:*** Sube videos constantemente. No te preocupes por tu número de suscriptores, preocúpate por la calidad de tu contenido y por mejorar la vida de los suscriptores que tengas, ya sean muchos o pocos. Si te desalientas porque te está tomando más tiempo del que creías, vas a fracasar. Tienes que disfrutar el proceso. Disfruta creando contenido para 100 suscriptores e interactuando con ellos. Si estas preocupado por calcular el ROI al principio, ya fracasaste. Las grandes marcas no se crean de un día para otro.

4. ***No hagas videos muy largos:*** En la medida de lo posible, trata de que tus videos aporten valor a tus suscriptores en el menor tiempo posible. El mundo de hoy se mueve a toda velocidad, y si te dedicas a subir videos muy extensos, las personas no tendrán tiempo de mirarlos. Con los videos cortos tienes más posibilidades de que aumenten las visualizaciones.

5. ***Estudia a youtubers exitosos:*** No esperes saberlo todo al principio. Seguramente cometerás muchísimos errores. Aprende de ellos y estudia los canales de los youtubers más exitosos para que sepas la forma en la que diseñan sus videos, interactúan con su audiencia y monetizan sus canales. Aprende algo nuevo cada día y estarás en camino a convertir tu canal en un canal reconocido e influyente.

6. ***No calcules tus ganancias al principio:*** Si desde el primer día estas calculando cuánto dinero hiciste o puedes hacer, ya

perdiste, Al principio, tu mayor preocupación debe ser crear contenido de calidad que sea original y que tenga un impacto en la vida de tus suscriptores. Si lo único que te interesa es el dinero, no vas a perseverar cuando lleguen los momentos difíciles y sientas que estas estancado. El dinero es importante, y lo que buscas es crear una fuente de ingresos pasivos a través de YouTube, pero la forma en la que consigues eso es interesándote más por tus suscriptores que por tu dinero. Puede parecer una ironía, pero en el mundo digital de redes sociales, blogs, podcasts, email marketing y todo eso, si quieres mucho dinero entonces no te enfoques en el dinero, enfócate en tu público. Enfócate en hacer reír a tu público, o en educarlo, o en hacerlo sentir mejor, o en mantenerlo informado de ciertas cosas, o en darle los mejores tips, etc. No existe ningún secreto mágico ni existen formas de “hackear” el algoritmo. Simplemente interésate genuinamente por los demás y tendrás éxito, no solo en YouTube sino en la vida misma.

7. ***Sé único:*** Diseña tus videos de tal manera que las personas sientan que son únicos y especiales. Sé original y asegúrate de que tus videos tengan un distintivo que los haga diferentes.

8. ***Utiliza otras redes sociales:*** Tu estrategia para ganar suscriptores en YouTube debe incluir el manejo de otras redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, etc. Si quieres tener éxito, debes trabajar todas las redes sociales en conjunto. Comparte tus videos de YouTube en otras redes sociales tuyas para aumentar tu audiencia.

9. ***Cuidado con la propiedad intelectual y los derechos de autor:*** Subir material con derechos protegidos de autor puede hacer que bajen tus videos, e incluso que los prohíban. Este tipo de material incluye imágenes, videos, clips de video, etc. Si te encuentran volviendo a utilizar contenido protegido sin el permiso del autor, la monetización de tu cuenta se anulará. Asegúrate de tener en cuenta qué se puede usar y qué no. YouTube es muy estricto respecto a los derechos de autor y puede detectar rápidamente cuando un video es robado o copiado.

Capítulo 14

Merch By Amazon

“La riqueza no es tener mucho dinero; es tener muchas opciones”.

-Chris Rock

Merch By Amazon es una excelente forma de comenzar a ganar ingresos pasivos ya que requiere poco o nada de dinero para comenzar. Como con los demás capítulos, requiere tiempo y dedicación construir una fuente constante de ingresos, pero una vez construida, es 100% pasiva. Empecemos definiendo que es Merch By Amazon.

Merch By Amazon, es una plataforma creada en el año 2015 por Amazon, la cual le permite a los diseñadores y emprendedores de *todo* el mundo vender camisetas y otros productos básicos online, en todos los mercados de Amazon, con sus propios diseños y obtener unas ganancias o regalías con esto. Miremos los pasos a seguir para comenzar a sumergirse en este negocio:

Paso #1: Envía la solicitud para unirte al programa.

Lo primero que debes hacer es aplicar y ser aceptado en el programa. Puede tomar algunos días o en ocasiones meses para que Amazon te dé una respuesta. El tiempo de espera promedio son 14 días.

Ingresa a merch.amazon.com y llena una solicitud para aplicar. Si ya estas vendiendo en Amazon, ya sea a través de Kindle, Influencers o FBA, menciona eso. También menciona en la solicitud cualquier cosa que te haga parecer como alguien que tiene conocimientos del tema: Tus redes sociales y número de seguidores, páginas webs, blogs, podcast, etc. Muchas solicitudes son rechazadas, así que preséntate de la mejor manera posible.

Mientras esperas a que acepten tu solicitud, puedes comenzar a investigar y a trabajar en tus primeros diseños. En el momento en que seas aceptado para el programa de Merch, comenzarás en el nivel 10, lo que significa que podrás comenzar a subir 10 diseños diferentes para 10 tipos de productos, subiendo 1 diseño máximo por día. Luego de que pases el nivel 10, llegarás al nivel 25, y más te vale pasar del nivel 10 al 25 lo más rápido posible, porque Merch es un juego de números y necesitas crear muchos diseños y tener muchas camisas o T-Shirts disponibles para que seas rentable. Cuando llegues al nivel 100 las cosas comenzarán a volverse interesantes.

Para ir aumentando de nivel, necesitas llegar a un número mínimo de ventas (equivalente al número del nivel), hacer diseños de calidad (Amazon los revisa) y no tener ninguna ranura (es decir, si estas en el nivel 10 y solo tienes 9 diseños, tienes una ranura). En pocas palabras, si estas en el nivel 10 y quieres pasar al nivel 25, necesitas tener 10 ventas y 10 diseños aprobados por Amazon. La mejor forma de lograr eso es poniendo las camisas a un precio económico y comprándolas tú mismo. Luego, puedes quedártelas o regalarlas a tus amigos y familiares. Amazon permite que hagas esto y muchas personas lo hacen para subir de nivel más rápidamente. Además, si eres un emprendedor serio, puedes deducir estas compras diciendo que son “gastos de marketing”.

No te preocupes por el diseño de camisas. Es muy fácil aprender a hacerlo o puedes contratar a alguien que lo haga por un precio aproximado de $3-$6 por diseño. Tú le pasas la idea, y esta persona se encarga de materializarla. O incluso puedes decirle que se invente un diseño por su cuenta.

Cuando llegas al nivel 25, puedes subir hasta 3 diseños al día. El nivel siguiente es el nivel 100, donde puedes subir 10 diseños al día. Puedes continuar escalando los niveles y pasando por el nivel 200, 500, 1,000, 2,000, etc. Incluso puedes llegar al nivel 10,000 y comenzar a jugar en las ligas mayores, como lo hacen muchas personas que ganan seis o más cifras de ingresos pasivos al mes con Merch.

A diferencia de otras formas de ganar ingresos pasivos, no necesariamente necesitas dinero para promocionar tus productos. La mayoría de los vendedores de Merch consiguen su tráfico de manera orgánica, es decir, los clientes encuentran sus productos a través de búsquedas en Amazon, no anuncios. Los vendedores experimentados puede que solo vendan 1-2 camisas al mes por diseño, pero multiplica eso por $3-$6 dólares de regalías por camisa (o más dependiendo del precio), y luego multiplica eso por 1,000 o más diseños y podrás comenzar a entender lo rentable que puede ser este negocio a lo largo del tiempo. No necesitas crear un diseño muy complicado. Muchas de las camisas mejores vendidas tienen frases escritas en ellas y nada más. Se trata de ser creativo y original para aumentar la probabilidad de que las personas que vean tus productos decidan comprarlos. Las personas buscan en Amazon camisas que no encontrarán en ningún otro lugar. Para hacer un diseño únicamente de texto puedes usar Canva, Pic Monkey o Word-swag. No necesitas ser un diseñador para ponerle un texto creativo y original a una camisa.

Paso #2: Investiga el mercado.

Busca diseños creativos en el mercado, pero ten mucho cuidado con robar texto, logos o diseños que estén protegidos por derechos de autor.

Busca tendencias en redes sociales, Amazon Etsy, eBay e incluso Shopify. Usa palabras clave de tu nicho y añádele la palabra "camisas/T-Shirts" a la hora de hacer una búsqueda para que veas que resultados obtienes. Guarda las fotos de los diseños más destacados y archívalos para analizarlos más tarde.

Cuando estés buscando mercados y tendencias, presta atención a los submercados que se venden bien y que no están sobresaturados con cientos o miles de diseños. Puedes conocer la demanda que tiene un producto buscando en sus especificaciones el Amazon Best Sellers Rank. Entre más bajo sea el número que aparezca, mejor se vende ese producto. Por ejemplo, si el número que aparece en un producto es 4,000, eso corresponde aproximadamente a 1,000 ventas al mes. Puedes usar una extensión como DS Amazon Quick View o una herramienta como Junglescout para calcular el ranking de cada producto y las ventas que obtiene.

Paso #3: Trabaja en los diseños.

Puedes hacer los diseños tú mismo (usando Canva o Photoshop) o puedes contratar a alguien que te haga muchos diseños usando Upwork o Fiverr. La idea es que encuentres un diseñador confiable con el que puedas trabajar a largo plazo. Asegúrate de preguntarle al diseñador qué practicas implementa para evitar robar contenido protegido y marcas registradas y no lo contrates a menos que te dé una respuesta clara. Puedes ponerlo a prueba dándole material que sea

claramente de otra marca (como un diseño que incluya la frase protegida de Nike “Just Do It”) y ver si hace algo al respecto. Lo último que quieres es invertir mucho tiempo y dedicación en este negocio, llegar a un nivel avanzado y que Amazon te cierre la cuenta porque tu diseñador está robando contenido de otras marcas.

Paso #4: Optimiza tus productos.

Al igual que Google, Amazon es una plataforma basada en un motor de búsqueda. Por lo tanto, necesitas optimizar tus productos usando palabras clave para que las personas puedan encontrarlos orgánicamente cuando hagan búsquedas relacionadas. Esto es clave porque de otra forma te tocará salir y buscar atraer tráfico de otra manera, posiblemente pagando anuncios en blogs, redes sociales o con Google.

Puedes implementar Junglescout o Merch Informer para analizar que palabras clave puedes usar dependiendo de tu nicho. En YouTube encontrarás videos claros que te enseñarán cómo puedes usar estas herramientas fácilmente.

Paso #5: Expande tu negocio.

Una vez que llegas a este punto, ya tienes experiencia en Merch, las personas te encuentran orgánicamente y estas en un nivel avanzado, lo único que tienes que hacer es repetir el proceso y estar pendiente de las regalías. En este punto, debes enfocarte en tener un portafolio con cientos de diseños, que incluyan diseños especiales para épocas especiales del año como Navidad, San Valentín, etc. También es bueno que tengas diseños listos para tendencias que se están dando,

como por ejemplo la Copa Mundial de la FIFA, donde puedes crear diseños especiales con los países participantes, los jugadores más reconocidos, etc. Otra idea sería crear diseños relacionados con la política cuando estemos en época de elecciones presidenciales. Las oportunidades son muchísimas, y como vendedor experimentado, quieres tener un portafolio diversificado listo para usar en cualquier momento.

Lo más probable es que en algún momento quieras hacer una campaña de marketing para aumentar tus ventas. Puedes implementar en cualquier momento Amazon Ads para este propósito, especialmente si tienes diseños destacados que se estén vendiendo de forma notable y quieres que repunten aún más.

Puedes expandir tu negocio subiendo tus diseños a redes sociales, Etsy, Mercado Libre, tu sitio web o cualquier otro sitio que le dé a tu negocio un alcance mayor. Te repito, cuando llegues a este punto, el dinero llegará prácticamente en piloto automático y tu tarea principal será expandirte, ampliar tu portafolio y estar pendiente de las nuevas tendencias o modas.

LECCIONES PARA TENER ÉXITO EN MERCH BY AMAZON

1. El negro es el color favorito en las camisas, así que enfócate en que tus diseños tengan este color principalmente, al menos al comienzo.

2. El mayor error que cometen la mayoría de las personas que comienzan un negocio en Merch By Amazon es que se centran exclusivamente en diseñar y vender camisas que a ellos les

gustaría comprar. Muchas personas comienzan en este negocio y dicen frases cómo “no puedo creer que las personas compren camisas navideñas, ¡son terribles!”, “¿por qué alguien compraría una camisa con diseños de San Valentín?”. Si eres esta persona, no sigas cometiendo este error. No mezcles tus gustos personales con tu negocio. Sal del hábito de centrarte sólo en los tipos de camisa que comprarías. No importa lo que *tú* compres, si los clientes lo están buscando, significa que lo están comprando.

Es estupendo que te apasione mucho un diseño en específico, pero si ese tipo de camisas no se venden, ¿para que las vas a diseñar? ¿Por qué mejor no centrarte en algo que las personas quieran comprar?

No hay nada de malo en comenzar con lo que USTED ama, pero asegúrese de que hay demanda antes de perder el tiempo creando camisetas para un público que no está comprando.

3. No tengas miedo de vender camisas por un precio superior a $20 dólares. Si tus diseños son únicos y originales, entonces no hay razón para no cobrar un poco más por tus productos. Si por el contrario vas a vender camisas con diseños que ya existen y no te vas a diferenciar, entonces si tiene más sentido venderlas baratas para que te enfoques en el volumen, no en la calidad. Todo depende de tu estrategia.

4. No ignores los colores solo porque los odies personalmente. Existen muchísimas personas que aman comprar camisas de colores. Personalmente, odio los colores muy vivos en mi ropa. Jamás compraría ropa ni mucho menos camisas con colores muy

vivos y llamativos. Pero no se trata de lo que a *mí* me guste, se trata de lo que las personas están dispuestas a comprar.

5. Si vas a hacer diseños con frases o palabras, ¡revisa tu ortografía! Lo último que quieres es que alguien compre un producto tuyo solo para que luego se dé cuenta de que está mal escrito.

6. Las tendencias son tus aliadas. Mantente pendiente de lo que sucede en las redes sociales, de lo que se está hablando y de las palabras que están usando las personas para describir cosas que están de moda. Una vez que reconozcas una tendencia, actúa de inmediato y obtén una ganancia de eso. Los artistas y las celebridades tienden a crear nuevas tendencias, así que mantente pendiente de todo lo que ocurra para considerarlo en futuros diseños.

7. Se honesto con tus metas y contigo mismo. Define cuáles son tus expectativas cuando vayas a ingresar a este negocio. Si planeas hacerte rico con Merch By Amazon pero solo estas dispuesto a trabajar una hora al día al principio, estas siendo deshonesto contigo mismo. Tus acciones deben estar en sintonía con tus metas. Si no vas a dedicarle el tiempo apropiado a este negocio y crees que las cosas ocurrirán por sí solas, te estas mintiendo a ti mismo y te llevarás una gran sorpresa de cómo funciona el mundo real.

8. La mayoría de tus diseños no se venderán… al menos al principio. No te desanimes ni te lo tomes personal. Cuando algo no se vende, significa que el mercado trata de darte un mensaje.

Analiza si un producto no se está vendiendo porque el mercado no está dispuesto a comprarlo o porque no está recibiendo la suficiente atención. Es clave que entiendas dos cosas: Palabras clave y demanda. Si no entiendes estos conceptos y no trabajas en ellos, perderás mucho tiempo creando diseños que nadie comprará. Sin embargo, no te desanimes. A veces solo hace falta que un solo diseño exitoso se convierta en un best seller para que ganes muchísimo dinero.

9. ¡No te compares con los demás! Este es un grave error que cometen todas las personas, no solo los que se dedican a Merch. Comparar los números de otras personas más experimentadas contigo que apenas estas empezando es injusto y te desanimará. Enfócate en tu trabajo. Enfócate en mejorar cada día. Enfócate en seguir las tendencias y crear diseños de calidad. Enfócate en tu negocio y tendrás éxito. Enfócate en los demás y aparte de fracasar te sentirás deprimido.

Merch By Amazon puede ser una plataforma poderosa para comenzar a ganar ingresos pasivos. Prácticamente cualquiera, sin importar el país donde viva o su situación económica, puede comenzar un negocio a través de Merch. Lo único que se necesita es compromiso, esfuerzo y creatividad. Los resultados que puede obtener una persona están limitados únicamente por la persona misma.

Capítulo 15
Amazon FBA

"Quédate en la cama todo el tiempo que quieras. Tu dinero acaba de irse a trabajar".

-Manoj Arora

"FBA" significa "Fulfilled By Amazon" o "Realizado Por Amazon". Este modelo requiere que ordenes productos en grandes cantidades a precios al por mayor, los envíes a los almacenes de Amazon y de ahí en adelante ellos se encargan de todo (envío y servicio al cliente). Amazon gana un porcentaje de cada venta que realices, pero te facilita la vida ya que no tienes que preocuparte por almacenar productos ni por enviarlos.

Puedes hacer Amazon FBA de las siguientes tres maneras:

- Retail Arbitrage.
- Private Label.
- Wholesale.

Las ultimas dos son las más importantes, porque son las que se pueden automatizar y generar ingresos pasivos constantes.

Debido a que necesitas comprar productos al por mayor antes de poder venderlos, comenzar este tipo de negocio requiere más capital inicial de tu parte y por ende más riesgo. Cómo el riesgo es proporcional al dinero que puedes ganar, los ingresos pueden ser

masivos si tienes éxito. Si apenas estas comenzando en este mundo de los ingresos pasivos y de los negocios por internet, te recomiendo empezar primero con Merch By Amazon o Shopify, ya que podrás enfocarte en hacer dropshipping vendiendo productos POD. Vendiendo productos POD puedes ir aprendiendo poco a poco y no corres el riesgo de perder tu dinero.

Aunque nos enfocaremos más en Private Label y Wholesale, definiré brevemente Retail Arbitrage para que sepas de que trata.

RETAIL ARBITRAGE

Con Retail Arbitrage o RA, tu enfoque es buscar promociones en las tiendas o almacenes locales de tu ciudad y luego vender los productos a través de Amazon. Básicamente, entras en la tienda con una app llamada *FBAScan*, comienzas a escanear códigos de barras de los productos con descuento, y luego calculas el beneficio que tendrías vendiéndolos en Amazon (teniendo en cuenta las tarifas de Amazon y los precios actuales). Luego, compras al por mayor los productos adecuados y los envías a los almacenes de Amazon.

Es una buena estrategia para comenzar a ganar dinero rápidamente, pero como requiere que estés trabajando físicamente buscando productos con descuento para vender, es lo opuesto a los ingresos pasivos, por lo que no es relevante para este libro.

PRIVATE LABEL

Private Label o PL es vender tu propio producto a través de Amazon. Y ya sé lo que estás pensando. No, no necesitas diseñar o crear un producto, simplemente le pones tu logo o el nombre de tu marca a

productos existentes y genéricos de Alibaba, por ejemplo. Puedes mandar a hacer las especificaciones como quieras para que no solo el producto incluya el logo y el nombre de tu marca, sino que también el empaque lo tenga. Por supuesto, no puedes ponerle tu logo y tu nombre a productos que pertenecen a marcas reconocidas como Nike o Adidas. No puedes violar propiedad intelectual de ninguna manera ya que Amazon es muy estricto con el tema. Aunque Alibaba y las fabricas de China no tienen inconvenientes con el robo de propiedad intelectual, Amazon si, y si comienzas a hacer mal uso de otras marcas, tu cuenta será clausurada. La idea es analizar qué productos se están vendiendo bien por Amazon, hallar una versión genérica en Alibaba y luego ponerle tu marca al producto. Veamos los pasos a seguir:

Paso #1: Crea una cuenta de vendedor.

Tienes dos opciones: Crear una cuenta gratis o una cuenta profesional. La cuenta *Pro* brinda muchas opciones de anuncios (ads) y Analytics que te servirán para administrar tu negocio exitosamente, pero si apenas estas comenzando en este mundo y quieres ir paso a paso, puedes comenzar con una cuenta gratuita.

Paso #2: Busca productos exitosos.

¿Qué es un producto exitoso? Un producto que tenga alta demanda y poca competencia. Estos son los factores que debes considerar cuando vayas a buscar un producto exitoso:

1. *Margen de ganancia:* En Amazon, siempre debes comprobar las estadísticas de ventas de un producto. Softwares como

Junglescout o AmazeOwl son necesarios para conocer estás estadísticas. La base para determinar la rentabilidad de un producto en Amazon es el Best Seller Rank (BSR). En la parte inferior de cada producto puedes encontrar este dato.

Un producto se está vendiendo bien si tiene un BSR inferior a 5,000. Los softwares anteriores pueden ayudarte ya que se encargan de estimar cuantas ventas tiene un producto cada día y cuantos ingresos genera. Cuanto menor sea el BSR, más ventas diarias tiene el producto.

De los ingresos potenciales, tienes que sustraer los gastos:

- El precio al por mayor del producto.
- Envío desde China.
- Tarifas de Amazon.
- Envío de Amazon.

La calculadora de ingresos FBA de Amazon es totalmente gratuita y te ayudará a estimar todo esto.

2. *Competencia:* Hazte las siguientes preguntas:
    - ¿Cuántos competidores existen para este producto?
    - ¿Cuál es su BSR?
    - ¿Tienen muchos comentarios?
    - ¿Cómo es su posicionamiento (SEO)?

No se trata de la cantidad de competidores que existen, sino de lo profesionales que sean. ¿Son vendedores profesionales que saben cómo ubicar sus productos en la primera página o son amateurs?

Otra cosa que debes analizar es que no exista ninguna marca gigante vendiendo el producto. Será más sencillo si no tienes que competir con marcas reconocidas y gigantes.

3. *Calidad del producto y formas de mejorarlo:* Es importante revisar los comentarios que dejan los clientes y ver si quedaron satisfechos con el producto. Sin embargo, es fundamental que leas los comentarios negativos con cuidado para buscar formas de mejorar ya sea el producto o el servicio.

4. *Productos estables:* El producto que elijas debe poder venderse durante todo el año y debe seguir siendo relevante durante los siguientes años. La idea es que no tengas que buscar un nuevo producto para vender cada cierto tiempo sino que puedas enfocarte exclusivamente en el marketing y en monitorear el inventario.

5. *Peso y tamaño:* Entre más grande y pesado sea el producto, más costoso será el envío y las tarifas de Amazon. Lo ideal sería comenzar con productos livianos que el envío no represente ningún problema ni obstáculo a la hora de comprar.

Paso #3: Encuentra proveedores.

Una vez que encuentras productos exitosos para vender, el siguiente paso es encontrar un fabricante en Alibaba. Elige a un fabricante que cumpla con lo siguiente:

- Trade Assurance: Su traducción es "aseguramiento comercial", y significa que tienes garantía de que te devuelvan tu dinero.

- Verified/Assessed Suplier: Significa que un tercero (un inspector) visito la fabrica y dio su visto bueno.

Esta información sale en Alibaba en la página de cada fabricante.

A parte de los requisitos anteriores, pregúntale al fabricante lo siguiente:

- ¿Cuál es la cantidad mínima que debo ordenar?
- ¿Pueden imprimir mi logo en los productos y en el empaque?
- ¿Cuáles son las opciones de envío?
- ¿Cuál es el tiempo de envío?

Una vez que encuentres al proveedor que cumpla tus expectativas, el siguiente paso es ordenar un ejemplo del producto para revisar que si cumpla con tus estándares de calidad. También debes confirmar con Amazon de que puedes vender en ese nicho y de que ese producto en particular califica.

Cuando haces todo este proceso y Amazon te confirma que puedes vender dicho producto, lo siguiente que debes hacer es enviar los productos a los almacenes de Amazon.

Paso #4: Crea un listado de productos.

Una vez que tus productos llegaron al almacén de Amazon, puedes comenzar a crear un listado de productos y a venderlos. Para hacer esto exitosamente, debes optimizar el SEO, lo que significa que debes tener en cuenta lo siguiente para que tu producto sea fácil de encontrar y aparezca en los primeros lugares:

1. Palabras clave.
2. Descripción del producto.

3. Imágenes del producto.
4. Precio del producto.
5. Colores en los que vendrá el producto.

Paso #5: Lanzamiento.

El gran día llego. Ya tienes todo listo. Tus productos están en los almacenes en Amazon y en la plataforma virtual listos para venderse. Estás preparado, conoces el margen de ganancia que tendrás y sabes cual es tu publico objetivo. Ahora, sigue la parte más difícil: Venderlo de tal manera que aparezca en la primera pagina y se mantenga ahí. ¿Cómo logras esto? Con un lanzamiento estratégico.

Necesitas atraer trafico a tu producto y cerrar muchas ventas para que el algoritmo de Amazon considere a tu producto popular y se encargue de promocionarlo por ti. Si no haces un lanzamiento estratégico, tu producto no llamará la atención del algoritmo y rara vez tendrás ventas.

La mejor forma de hacer un lanzamiento exitoso es diseñando una campaña de marketing digital donde incluyas publicidad pagada en Amazon, Facebook, Google y utilices tus blogs, redes sociales, listas de correos electrónicos, podcast o cualquier herramienta que tengas y puedas utilizar para este propósito.

Paso #6: Escala el negocio.

Una vez que termina tu gran lanzamiento y consigues tener unas ventas constantes, debes continuar monitoreando y buscando formas de mejorar el producto (ajustando el precio, añadiendo ofertas,

mejorando la descripción, incluyendo otros colores para el producto, etc.).

Una vez que adquieras más experiencia, lo que tienes que hacer es repetir el proceso con otro producto una y otra vez, hasta que tengas un catalogo de productos exitosos que se vendan casi automáticamente (gracias al algoritmo de Amazon). Aunque en este punto todavía tienes que encargarte del inventario, puedes contratar a un Asistente Virtual (AV) para que se encargue de esto mientras tú te dedicas a otro negocio o buscas una playa tranquila donde puedas relajarte.

WHOLESALE

Finalmente, adentrémonos en esta otra forma de operar en Amazon FBA. En resumen: Encuentra productos de marcas reconocidas en Amazon, te pones en contacto con la empresa y solicitas una cuenta mayorista. Una vez que te aprueban, ordenas al por mayor los productos, los envías a los almacenes de Amazon y los vendes a precio minorista. La mejor parte de esta estrategia es que como los productos son de marcas reconocidas, ya se están vendiendo exitosamente y cuentan con una base de clientes estable. Esto significa que no tienes que gastar dinero en publicidad.

Las marcas a menudo no saben como optimizar sus productos en Amazon. Esto es una gran oportunidad para ti. Sin embargo, también requieren que tengas experiencia previa vendiendo productos en dicho nicho antes de aprobarte una cuenta al por mayor.

Esto es lo que puedes hacer: Te pones en contacto con la empresa y te ofreces para optimizar sus productos y administrar su

perfil de Amazon. A cambio de esto, ellos te aprueban tu cuenta mayorista. Todo el mundo gana. Miremos los pasos:

Paso #1: Investiga.

Encuentra productos de marcas populares que no estén optimizados en Amazon. Puedes reconocer esto mirando lo siguiente:

- Malas fotos de los productos.
- 1 o 2 fotos por producto.
- No implementan palabras clave en el titulo ni en la descripción.
- No tratan de seducir al cliente para que compre el producto, solo hablan de las especificaciones técnicas de este.

Para descubrir la ganancia potencial del producto, puedes utilizar softwares como Junglescout o AmazeOwl para revisar las ventas mensuales.

Paso #2: Crea la cuenta mayorista con la marca.

Una vez que pasas la propuesta y analizas el potencial de dicho producto y la competencia, creas la cuenta mayorista con la marca y haces tus primeros pedidos que serán enviados a los almacenes de Amazon.

Paso #3: Optimiza los listados y comienza a vender.

Utiliza imágenes atractivas, mejora los títulos, trabaja en las descripciones y usa palabras clave. En este punto, ya sabes lo que tienes que hacer.

Ordena productos al por mayor, envíalos a Amazon y tu trabajo estará prácticamente listo. Solo debes seguir revisando el inventario hasta que contrates a alguien que se encargue de esto por ti. Recuerda poner precios competitivos para que tengas ventas recurrentes. La mejor parte de toda esta estrategia es que no necesitas preocuparte mucho por la publicidad ni el tráfico, ya que el producto se estaba vendiendo bien.

Paso #4: Escala el negocio.

Ya sabes que sigue a continuación: Continúa añadiendo productos exitosos y con el tiempo contrata a alguien que se encargue de monitorearlos y del inventario.

¡Eso es todo!

Si quieres aprender con más detalle *Amazon FBA* y *Merch By Amazon* ingresa a nuestro curso digital "***Cómo Ganar Dinero En Amazon Desde Cero***" en este link: https://payment.hotmart.com/J10956541S?checkoutMode=10&bid=1549596589536

Capítulo 16
Kindle Direct Publishing

"Prefiero ganar el 1% del esfuerzo de 100 personas que el 100% de mis propios esfuerzos".

-John D. Rockefeller

Esta es una de las formas más sencillas y poderosas de ganar ingresos pasivos que explicaré en este libro. Esto no significa que no requiera esfuerzo y dedicación. Sin embargo, es clave para los emprendedores que están comenzando por lo siguiente:

- Ser un autor *best seller* te dará un estatus especial y las personas se interesarán más por tu trabajo y tus productos.

- Publicar un libro es una de las mejores formas de conseguir tráfico. Puede ser una estrategia de marketing que impulse tus otros negocios. Por ejemplo, en el libro puedes mencionar los cursos digitales que tienes, los productos de afiliado que vendes, las apps que diseñaste, tus programas de softwares, tus redes sociales, el blog que compartes cada semana, las membresías que vendes y la lista de correos que manejas. Un libro valioso que sea de calidad te permitirá potenciar tus otros negocios.

- Una vez que escribes un libro que las personas desean, lo montas a Kindle y lo sabes promocionar, puedes ganar ingresos pasivos todos los días sin tener que preocuparte por nada.

- El trafico lo es todo cuando estas comenzando. Si no logras conseguir tráfico ya sea en tu blog, redes sociales, tienda de Shopify o sitio web, no conseguirás ventas. Un libro es una de las mejores formas de atraer tráfico. Puedes implementar esta estrategia desde el principio para impulsar tu negocio digital.

Para los que apenas están familiarizándose con este mundo, deben saber que los “libros” no son solo “libros”. Si bien en el pasado si lo eran, hoy debes verlos de una forma completamente diferente. Los libros, en este mundo digital, pueden hacer muchas cosas por los emprendedores:

1. Los libros te dan un estatus de experto, que puedes usar para apalancarte y vender o promocionar otros productos o plataformas como:
    - Consultorías.
    - Coaching.
    - Cursos.
    - Membresías.
    - Listas de correos electrónicos.
    - Podcasts.
    - Blogs.
    - Redes sociales.

2. Los libros te permiten crear una relación cercana con tus lectores, que sentirán que te conocen y se comenzarán a identificar contigo y con tus ideas. Esa conexión, si se utiliza responsablemente, vale oro, ya que de otra manera es muy difícil

conseguirla. Los libros te facilitan lograrla y ganar dinero en el proceso.

3. Los libros sirven para ganar seguidores en redes sociales y suscriptores para tus listas de correo electrónico en piloto automático.

4. Puedes usar tus libros para dirigir tráfico a tu tienda virtual. Si las personas aman tus libros, con seguridad querrán investigar qué otras cosas haces. No necesitas convencerlos de nada, ya que después de que lean tus libros ellos mismos se convencerán. Es el mejor marketing de todos.

5. Los estudios demuestran que el estatus de "autor best seller" es más reconocido y valorado que una persona con un doctorado. Ser un autor reconocido te dará mayor credibilidad y respeto.

6. Puedes dejar de trabajar por semanas, irte de vacaciones o quedarte en tu casa durmiendo, y si hiciste bien tu trabajo desde el principio, el dinero te seguirá llegando proveniente de la venta de tus libros.

Dicho todo lo anterior, siento que es mi responsabilidad decirte lo siguiente:

LA MAYORIA DE LOS AUTORES FRACASAN

La mayoría de los autores fracasan porque creen que lo único que tienen que hacer es escribir un libro y venderlo ya sea por Kindle o

por su sitio web. Los autores nuevos creen que un libro nuevo simplemente se venderá por arte de magia. Es algo completamente falso. Vender un libro, como cualquier otra cosa, requiere tener conocimientos sobre ventas y un plan bien diseñado. Si tú quieres ser un autor best seller, tienes que seguir un plan que incluya muchas de las cosas de las que hemos hablado y vamos a hablar en este libro: Blogs, redes sociales, Amazon, email marketing, etc. Si no trabajas todo esto en conjunto, es muy difícil que tengas éxito. Todas estas estrategias deben ir de la mano ya que se complementan mutuamente.

Miremos lo que debes hacer para aumentar tus probabilidades de tener éxito en este mundo:

Paso #1: Bríndales a tus lectores la mejor experiencia posible.

Tu audiencia es la parte más importante de todo este proceso. Sin audiencia, no existes. Puedes llegar a pensar que como eres un emprendedor ya no tienes un jefe, pero la cruda realidad es que si lo tienes. Tu jefe es tu audiencia o tus clientes, y pueden acabar tu negocio o despedirte cuando quieran, simplemente ignorándote o yendo a gastar su dinero a otro lado. Grábate bien eso en la cabeza. La misión de tu negocio, sin importar qué tipo de negocio sea, debe ser una misión enfocada en la satisfacción del cliente.

Cuando vayas a comenzar a escribir tu libro, considera lo siguiente:

- Escribe sobre un tema que domines a la perfección.
- Escribe un libro original. Jamás le copies a nadie. Tus lectores sabrán cuando no estas siendo original y esta dañará tu nombre y tu marca.

- Disfruta mientras escribes. Si tú no disfrutas escribiendo el libro, ¿cómo esperas que las personas disfruten leyéndolo?

Paso #2: No escribas un libro. Diseña una marca.

- Padre Rico, Padre Pobre.
- Cómo Jugar Monopolio En El Mundo Real.
- La semana laboral de 4 horas.
- Harry Potter.

¿Qué tienen todos estos libros en común? Claramente no son simplemente libros. Son marcas reconocidas que tienen éxito debido a que los autores no escribieron libros, sino que construyeron una marca. Cada vez que ves uno de estos libros, sabes quién es el autor, cuál es su mensaje, como son sus redes sociales y que puedes esperar al leerlo. Los que ya leyeron mi libro *Cómo Jugar Monopolio En El Mundo Real*, sabían antes de comprar este libro o algún otro de mis libros o de los cursos de nuestra marca lo qué podían esperar. ¿Crees que ese pequeño detalle afecto nuestras ventas? ¡Por supuesto que sí! No solo las personas reconocen nuestros libros o los de los autores reconocidos a nivel mundial mencionados anteriormente, sino que los lectores son adictos a esas series de libros. ¿No has sentido jamás ese sentimiento? Trata de recordar cómo se siente y asegúrate de que tus libros despertarán el mismo sentimiento en las personas que los lean.

Cada que las personas ven cualquier cosa relacionada con Monopoly, educación financiera o bienes raíces, inmediatamente piensan en nosotros. No todos aman nuestra marca, ¡pero no los necesitamos a todos! Después de todo, de eso se trata una marca: De ser original. Nada que sea autentico y original puede ser amado por todos. Si todas las personas aman tu trabajo, hay algo que estás

haciendo increíblemente mal. No tienes que atraer a todas las personas, solo tienes que enfocarte en las personas que sientan una conexión emocional con tu marca, tu mensaje y lo que representas. Ese es el éxito de *Padre Rico Padre Pobre*, y ese fue el éxito de *Cómo Jugar Monopolio En El Mundo Real*. Aunque no tiene el mismo nivel de éxito que el libro de Robert Kiyosaki (el mejor libro de finanzas personales de todos los tiempos) pudimos crear una marca y una serie de libros que las personas de más de 20 países reconocen y leen todos los días.

Ahora, con esto no quiero decir que salgas y copies la serie de libros de Robert Kiyosaki, J. K. Rowling o la nuestra. Eso no afectará ni a Robert, ni a Rowling, ni a nosotros, te afectará a ti. Puedes intentarlo y descubrir que no te funcionará, porque *no sería una marca original*, *sería una copia*, y las personas odian las copias. Debes construir una marca desde cero que comunique lo que representas.

Las personas aman las marcas originales y odian a las copias.

¡Sé tú mismo y tendrás éxito!

Paso #3: Escribe libros, no "e-books".

"Estoy escribiendo un e-book".

"Estoy escribiendo un libro".

¿Cuál de las dos oraciones sonó mejor? ¿Cuál te causo una mejor reacción? ¡Apuesto que la segunda! Cuando te metes a la cabeza de que estas escribiendo un libro, tanto tú como tus lectores comienzan a tomarse las cosas más seriamente. Existen miles de e-books espantosos ahí afuera, y prácticamente cualquiera puede

escribir uno en la actualidad y hacerse pasar por alguien que no es. Por eso es por lo que la reputación de este negocio es en ocasiones terrible, porque los “e-books” que la mayoría de los nuevos autores escriben son terribles.

Los autores están comenzando a rechazar las casas editoriales y publicación tradicionales, y están comenzando a publicar sus obras por su cuenta a través de Kindle Directo Publishing (KDP). KDP le da al autor mucho más control y le permite ganar más dinero en comparación con los medios de publicación tradicional. El mundo editorial, sin ninguna duda, está pasando por muchos cambios en la actualidad.

Cuando te digo que publiques “libros” y no “e-books”, no estoy haciendo simplemente un juego de palabras. Estoy hablando literalmente. Amazon, con su programa KDP, les permite a los autores autopublicar su trabajo ya sea en versión Kindle (e-book), en versión tapa blanda con el programa Amazon´s Print-on-Demand, o incluso audio libros. Amazon ofrece el paquete completo a los autores, y estos pueden comenzar a vender sus libros en todas estas versión a través de Amazon gratis. Amazon cobra una comisión que varía dependiendo del rango de precios en el que pongas tu libro. En el caso de los libros en tapa blanda, Amazon se encarga de imprimirlos, empacarlos, enviarlos y solucionar los problemas que puedan experimentar los clientes. Tú, como autor, solo tienes que escribir los libros, subirlos a tu cuenta de Kindle en la versión o las versiones que desees, y recibir las regalías que te paga Amazon. Las personas no te tomarán en serio si anuncias que vas a sacar un “e-book”. El mercado está lleno de e-books terribles de autores que no conoce nadie. Si te vas a sumar a esta lista, perderás tu tiempo y no venderás nada. Debes

construir una marca y escribir libros que despierten el interés de los lectores. Toma en cuenta los siguientes consejos:

- No escribas más de 300 páginas en tu primer libro.

- En la medida de lo posible, divide el tema que vas a tratar en muchos capítulos y asegúrate de que los capítulos no sean muy extensos.

- Haz parecer al libro como si fuera una conversación casual.

- No escribas las mismas cosas aburridas que todos los demás escriben.

- Imagina que tus lectores son tus amigos más cercanos.

- Aunque depende del tema del libro, trata de no parecer como si fueras un profesor.

Define el estilo que escogerás para escribir tus libros y sé fiel a este. Entre más original seas, tus probabilidades de éxito en este mundo serán mayores.

Paso #5: Marketing.

"Yo no soy autor de los libros mejores escritos, pero si soy autor de los libros mejores vendidos".

-Robert Kiyosaki.

Robert Kiyosaki cuenta en sus libros cómo reprobó en la escuela muchas veces inglés porque no podía escribir bien. Sin embargo, a la fecha se le conoce mundialmente como autor best seller. ¿Cómo es posible esto? Tal vez Robert no sabía mucho sobre ortografía y redacción, pero era un genio del marketing. Sus obras son una prueba de esto.

Si te cuesta mucho escribir (¡como a la mayoría!), no te preocupes. Aún puedes tener éxito y Robert Kiyosaki es una muestra de esto. Si sabes vender o estás dispuesto a aprender y a mejorar toda tu vida, tendrás éxito no solo en este negocio sino en prácticamente todas las áreas de tu vida. El mundo les pertenece a aquellos que saben vender.

Con KDP el tema del marketing es un poco más fácil, porque existe una industria completa alrededor de los libros que Amazon se encargó de diseñar. Sin embargo, para beneficiarte de esta industria, debes saber lo siguiente:

1. Amazon es un motor de búsqueda, como Google. Por ende, tus libros deben aparecer en los primeros lugares cuando las personas usen palabras claves relacionadas para hacer sus búsquedas. Selecciona cuidadosamente las palabras clave cuando estés montando tu libro a KDP.

2. Debes hacer una campaña de lanzamiento agresiva para que consigas muchas descargas y ventas. De esta forma, el algoritmo de Amazon comenzará a tomar a tu libro más seriamente y se encargará de hacerle publicidad a largo plazo, lo que significa que disfrutarás de ventas a largo plazo. Si el algoritmo de Amazon considera que tu libro es relevante para un grupo de palabras clave específicas, se lo mostrará frecuentemente a los

usuarios y lectores mientras navegan. Utiliza tus redes sociales, blogs, listas de correos o publicidad pagada para que tu lanzamiento tenga éxito y logres llamar la atención del algoritmo. Esta parte es fundamental para comenzar con pie derecho.

Cualquiera puede escribir un nuevo. No es gran cosa. Pero son pocos los que escriben auténticos *best sellers*. Espero que pertenezcas a este último grupo.

TIPS PARA TENER EN CUENTA

- Revisa con cuidado la forma en la que Amazon te pagará. Para los libros en versión Kindle que se venden entre 0.99-9.99 dólares, Amazon se lleva el 30% de la venta. Si vas a vender tu libro a un precio mayor a 9.99, las cosas se invierten y Amazon se lleva el 70%. Esto, en mi opinión, es con el fin de que los libros versión Kindle sean económicos para los lectores. Con los libros en tapa blanda las cosas son diferentes y debes revisar con cuidado tu situación particular. Dependiendo del número de páginas, del tipo de letra que elijas y de algunas otros factores, Amazon te muestra que porcentaje ganarías por cada venta, que porcentaje ganaría Amazon y cuanto le cuesta a Amazon imprimir el libro. Los costos de envió los paga el cliente.

- Amazon paga dependiendo de cuantas ventas has conseguido en cada mercado o de acuerdo con un tiempo específico. Revisa con cuidado los términos y condiciones y entiende cada cuanto te paga Amazon para que no te sorprendas luego.

- Revisa la información bancaria que debes proporcionarle a Amazon. Si Amazon no trabaja con tu banco, puedes hacer dos cosas: Que te pague mediante cheques o que te transfiera a una cuenta Payoneer. Nosotros usamos Payoneer ya que nos otorga una cuenta bancaria en Estados Unidos sin tener que vivir allá ni enviar muchos papeles, nos cobra una comisión mínima cada vez que transferimos el dinero a nuestra cuenta bancaria de nuestro país, Amazon transfiere el dinero sin problemas y es muy fácil de usar. Te recomiendo que hagas lo mismo. Los cheques por lo general son más costosos y pueden presentar más inconvenientes.

Capítulo 17
Software

"Era rico mucho antes de que tuviera dinero. Ser rico no tiene nada que ver con algo monetario. Ser rico es un estado mental".

-Will Smith

¡Esta no es una forma de ganar ingresos pasivos para principiantes!

Desarrollar y comerciar un software puede ser una forma de ganar dinero muy poderosa, especialmente si se implementa un modelo de suscripción, pero si apenas estás comenzando en este mundo y no tienes muchos conocimientos del mundo digital, tal vez no debas empezar por aquí. Crear y lanzar un software es complejo y requiere una inversión financiera importante (la mayoría de los casos), ya que se necesita un programador de primer nivel o incluso un equipo de programadores. También es una estrategia que suele consumir mucho tiempo (por lo general unos meses o un año) ya que se realizan pruebas beta, se corrigen errores, se modifica el diseño, etc. Si bien los ingresos pueden ser masivos, especialmente con un modelo de suscripción mensual, el marketing también es mucho más complejo. Se necesita asistencia técnica y atención al cliente en el día a día, así como un desarrollador capaz de solucionar los problemas que puedan ocurrir. Debes saber que los programadores o desarrolladores de software cobran tarifas premium, por lo que es una forma de ganar ingresos pasivos costosa.

Dicho todo esto, no descartes está estrategia. Tenla en cuenta para aplicarla en el largo plazo cuando hayas adquirido más experiencia y tengas otras fuentes de ingresos pasivos solidas que te financien los gastos cómo los desarrolladores del software y el marketing.

¿CÓMO EMPEZAR?

Hazte la siguiente preguntas: ¿Qué áreas son las más frustrantes en tu día a día, donde un software podría hacer tu vida mucho más fácil? Así es como la mayoría de las apps y softwares de calidad se presentan: Resolviendo un problema común que experimentan muchas personas. Si eres el primero en resolverlo y lo haces muy bien, la gente que experimente el mismo problema sin duda alguna se interesará. Por ejemplo, si alguna vez has administrado muchas propiedades seguro sabes lo difícil que puede ser. Necesitas llevar registro de los ingresos, los gastos y saber que inquilinos están atrasados en la renta. Los softwares diseñados para facilitar la vida de un casero son muy solicitados por estas personas porque les facilitan su día a día. De la misma manera, softwares como *Merch Informer* y *KDP Rocket* son ejemplos claros de softwares que resuelven los problemas más urgentes y las necesidades de los autores que publican en Kindle.

¿CÓMO COMERCIAR UN SOFTWARE?

La publicidad con influencers y un programa de afiliados son las mejores maneras para conseguir clientes y dar a conocer tu software a tu público objetivo. Puedes implementar una estrategia donde el primer mes sea gratis para que las personas puedan utilizarlo y

reconocer todas sus ventajas, y cuando se acabe el primer mes ofreces un paquete de suscripción mensual o anual. Así es la forma en la que muchos softwares operan, y es muy efectiva. La clave para llegarle a las personas es comunicarles que tú también experimentaste los mismos problemas que ellos y, por lo tanto, creaste un software que los soluciona todos y hace la vida mucho más fácil. Si a ese mensaje le añades el hecho de que el primer mes es gratis, prácticamente todas las personas estarán interesadas en conocer el software e intentarlo, y si el software es realmente bueno y la suscripción mensual o anual es a un precio razonable, tu tasa de conversión será muy alta.

Si el software que diseñes funciona bien y ofreces una comisión importante a tus afiliados, tendrás éxito comerciando el software. Trata de elegir nichos de mercado donde las personas estarían dispuestas a pagar suscripciones mensuales "altas" por tener tu software. Un rango de precios entre $90-$300 dólares es lo ideal, pero depende del nicho que elijas y del problema que solucione tu software.

Una vez que comiences a sumergirte en este mundo, se te ocurrirá un software útil que ayude a muchas personas. Con la experiencia adecuada, comerciar un software puede reportarte ingresos pasivos por muchos años.

Capítulo 18
Franquicias

"Es imposible vivir sin fracasar en algo, a menos que vivas con tanta cautela que a lo mejor puede que ni siquiera estés viviendo realmente".

-J. K. Rowling

Comencemos con lo más básico: Una franquicia es un contrato en el que un franquiciador licencia un nombre, una marca comercial o una forma de hacer negocios a un franquiciado. A cambio, el franquiciador cobra pagos recurrentes, es decir, ingresos pasivos. Estos pagos pueden ser en forma de una cuota anual fija, o un porcentaje de las ventas, o una mezcla de ambas. En ocasiones, especialmente en las grandes operaciones de franquicia, el franquiciador proporciona publicidad, capacitación y otros servicios de apoyo al franquiciado. A su vez, el franquiciado debe proporcionar registros financieros precisos y debe mantener ciertos estándares de hacer negocios.

El sistema de franquicias ha existido por más de cien años. Coca-Cola y Western Union fueron algunos de los primeros negocios de franquicias que existieron. Con el tiempo, los concesionarios de automóviles también comenzaron a operar bajo el modelo de franquicia entre los fabricantes y los vendedores. Pero es en la industria de la comida donde el modelo de franquicia ha tomado fuerza y ha construido una sólida reputación.

REQUISITOS DE UN NEGOCIO PARA QUE SE PUEDA FRANQUICIAR

No hay duda de que franquiciar su negocio puede tener enormes ventajas. Pero antes de comenzar el proceso de franquicia, primero debe determinar si su negocio y los procesos de este pueden franquiciarse. Para esto, su negocio debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. *Credibilidad:* Este es el primer criterio que debe cumplir su negocio. Debe ser visto como alguien responsable y exitoso por los posibles franquiciados. Los franquiciados tendrán que obtener suficientes ganancias después de pagar cuotas y regalías para obtener un retorno adecuado de la inversión, y si no hay evidencia de que puedan hacerlo, no van a invertir en su franquicia.

2. *Diferenciación:* Su negocio debe ser único de alguna manera atractiva. Debe tener una diferenciación suficiente de otras franquicias, ya sea en términos de productos y servicios, marketing, optimización en los procesos, menor costo de inversión o mercado objetivo. Pero esto no significa que su negocio tenga que ser único en todos los sentidos, porque Pepsi no es totalmente diferente de Coca-Cola, ni Burger King es completamente diferente de McDonald´s. Hay suficiente diferencia entre estas marcas para que los clientes estén en posición de tomar una decisión, y para que el franquiciado los pueda influir para que lo elijan a él.

3. *Fácil de implementar:* Su sistema y su modelo de negocio deben ser relativamente fáciles de aprender para un nuevo

franquiciado en un periodo corto de tiempo. Existen algunas empresas que han pasado de padres a hijos a lo largo de muchas generaciones. Tienen una calidad y una forma de hacer las cosas que hace que sea difícil de transferir a un tercero. Estos no son los tipos de negocios que sirven para convertirse en franquicias. Si eres el fundador de un negocio y lo ves como si fuera tu bebe, ni siquiera pienses en franquiciarlo. Nadie alimentará y bañará a su bebé de la manera en la que lo haces, y eso puede conducir a problemas.

En resumen, los conceptos básicos de su negocio deben ser transferibles, y debes estar listo, dispuesto y capaz de pasarlos a los franquiciados.

4. *Adaptabilidad:* Su negocio y sus características no deben depender de un entorno especifico. El concepto de su negocio debe adaptarse bien a muchas ubicaciones, y debe haber una demanda generalizada de sus productos o servicios. Si su negocio se basa en la pesca, lo más probable es que no sea adecuado para implementar un sistema de franquicias, porque no hay muchos lugares donde se pueda ir a pescar.

   Algunas de las franquicias más conocidas han tenido éxito precisamente porque funcionan bien en cualquier entorno. Este fue uno de los elementos claves en el éxito de McDonald´s. A finales de la década de 1950, los viajes aéreos y el sistema de autopistas interestatales se estaban convirtiendo en elementos básicos de los estadounidenses. La gente viajaba más que nunca, y la mayoría de las veces con sus familias. Cuando se encontraban en el camino y necesitaban parar para comer algo, se alegraban de encontrar un restaurante que era exactamente igual al que tenían cerca de su propio hogar. Hasta el más

mínimo detalle era igual. Por esta razón es que McDonald´s goza de un éxito enorme implementando un sistema de franquicias y produce muchísimo dinero para todos.

Sin duda alguna, la idea de franquiciar su negocio puede emocionarlo mucho. Una franquicia, si se hace de manera efectiva, puede proporcionar un flujo de ingresos pasivos que supere con creces los rendimientos de una empresa de una sola ubicación. Si todo sale bien, puedes crear una red de negocios aliados semindependientes que te traerán ingresos pasivos con cada venta que hagan. Es un modelo de negocio simple: Cuando los franquiciados venden productos o servicios a los clientes, todo el mundo gana dinero, incluyendo al franquiciador.

11 COSAS QUE DEBES CONSIDERAR A LA HORA DE FRANQUICIAR TU NEGOCIO

Aquí te presento diez cosas esenciales que debes hacer cuando vayas a franquiciar tu negocio:

1. Es fundamental que te comuniques con una empresa especializada en el desarrollo de franquicias o con un consultor que sea experto en ayudar a las personas a franquiciar sus negocios. El asesoramiento de expertos puede facilitarte las cosas y muchos pueden ayudarte a encontrar posibles franquiciados cuando todo esté listo. Aunque la ayuda de estas personas o empresas es costosa, esto debe verse cómo una inversión que apalancará tu negocio y lo llevará al siguiente nivel.

2. Debes saber desde el principio que no es barato convertir tu negocio en una franquicia. Prepárate para invertir importantes sumas de dinero para pagar tarifas por consulta de profesionales, diseño de ubicación de franquicia, construcción, equipos, abogados, permisos, etc.

3. ¿Cuánto vas a cobrar por regalías? Cargar a tus franquiciados un porcentaje de regalías a perpetuidad es la forma más común que tendrás para ganar dinero. Por lo general, el franquiciador cobra entre el 4 y el 6% de las ventas brutas, aunque existen tasas de regalías hasta del 30%. Un 5% de regalías es una tasa bastante normal para cobrar por el privilegio de usar su marca y todo lo que eso significa. Los pagos de regalías se hacen casi siempre cada mes, y también los franquiciados deben pagar un canon de entrada que varía dependiendo del negocio y de la marca. Si es una marca que apenas está comenzando este modelo, por lo general el canon es de entre $30,000 y $40,000. Este canon de entrada cubre el costo de entrada al negocio y la compra de una licencia para poder operarlo.

4. El dinero que puedes ganar y los márgenes de beneficio varían dependiendo del éxito de su negocio de franquicias. Sin embargo, piensa en lo siguiente: Si eres un franquiciador con 500 franquiciados que cada uno posee un local, y si cada local hace $500,000 al año en ventas brutas, y si estas recibiendo 5% de las ventas brutas de cada franquiciado, recibirás $25,000 al año por cada franquiciado, o $12.5 millones en total. A ese nivel es al que debes aspirar si decides implementar un sistema de franquicias para tu negocio.

5. Las franquicias están plagadas de problemas legales complejos. Lo mejor es consultar con un abogado que tenga experiencia trabajando con franquicias. También debes tener presente que ciertos lugares tienen requisitos que todo negocio debe cumplir para poder franquiciar legamente su negocio.

6. Todos los franquiciadores deben proporcionar a los posibles franquiciados un Documento de Divulgación de Franquicias (FDD, por sus siglas en inglés). Este es un documento legal complejo de 23 secciones y cientos de páginas que debe ser elaborado por un abogado. El documento informa a los franquiciados de la historia y las finanzas de la empresa, su sistema de franquicia (marcas comerciales, patentes, derechos de autor, etc.) y sobre los acuerdos y contratos específicos que los franquiciados están obligados a firmar para comprar la franquicia. Este documento sirve para ayudar a los posibles franquiciados a tomar la decisión más informada sobre si invertir o no en la franquicia.

7. ¿Cómo vas a atraer a posibles franquiciados? Puedes crear un sitio web para el negocio donde expliques los beneficios financieros de comprar una franquicia. También puedes ir a ferias de franquicias y presentarle la oportunidad de negocio a la mayor cantidad de personas posibles. Otra cosa que puedes hacer es contratar a un corredor de franquicias para que consiga personas interesadas en adquirir una franquicia. Dependiendo del tamaño de tu negocio y del canon de entrada, un corredor suele cobrar una comisión entre $10,000 y $20,000 si alguna de las personas interesadas que consiguió termina comprando una franquicia.

8. Crea un sistema para examinar a los posibles franquiciados. Es muy difícil como un nuevo franquiciador rechazar un cheque por $40,000 de alguien que quiere comprar una franquicia, pero tienes que ser muy cuidadoso. Debes entrevistar a las personas, conocerlas y asegurarte de que no harán mal uso de tu marca. Es fundamental revisar los antecedentes y los historiales crediticios de todos los posibles franquiciados. Demandas pasadas, fraudes, encarcelamientos y bancarrotas son señales de advertencia que no debes pasar por alto.

9. ¿Cuántas ubicaciones de franquicia debes abrir al principio? Tienes dos opciones:
   - 9.1. Puedes optar por una franquicia de una sola unidad, que es cuando permites que los franquiciados operen una sola ubicación de franquicia.
   - 9.2. Puedes ofrecer a los franquiciados acuerdos multiunidad, lo que les permitiría ejecutar múltiples ubicaciones de franquicias.

     Lo más probable es que al principio los franquiciados opten por una sola unidad hasta que estén seguros de que la inversión genera los rendimientos esperados.

10. El peor error que cometen los negocios es no contratar a una firma de desarrollo de franquicias o consultores profesionales. Este error se llama "ser barato", y puede costarle mucho dinero al franquiciador a largo plazo u ocasionar que fracase toda la operación.

11. Antes de franquiciar un negocio, asegúrate de abrir al menos una segunda ubicación para saber si la franquicia es factible para ti en primer lugar.

PREPÁRATE PARA FRANQUICIAR TU NEGOCIO EN UN FUTURO

Incluso si tu negocio no está listo en este momento para dar el salto y franquiciarse, hay cosas que puedes ir haciendo para hacerlo en un futuro:

- *Analiza el ROI:* La rentabilidad es siempre un factor determinante en el éxito o fracaso de las franquicias. Los inversores de franquicias quieren poner su dinero en una empresa que ofrezca un rendimiento garantizado, o lo más cerca posible de eso. Es por eso por lo que están dispuestos a pagar un elevado canon de entrada, en ocasiones de $100,000 o más. A cambio, no es inusual que los inversores esperen una rentabilidad anual del 20%. Y esperan que les des razones sólidas para esperar ese retorno.

- *Trabaja en tus sistemas:* Debes disponer de sistemas operativos probados y bien documentados que sean fáciles de replicar. La eficiencia es la clave para llevar a cabo una franquicia efectiva. Las empresas que operan con el modelo de franquicia y que tienen éxito han mejorado sus procedimientos operativos, y los han documentado en manuales de operaciones prácticos y completos. Los inversores de franquicias no quieren reinventar la rueda. Ellos quieren asegurarse de que van a comprar un sistema que funciona a la perfección y es fácil de operar. Los

autoempleados trabajan *en* el negocio. Los empresarios trabajan *sobre* el negocio. Recuerda siempre eso. Los banqueros prestan dinero a negocios con sistemas, no a negocios que dependen del dueño para que funcione.

- *Opera el negocio en varias localidades:* Antes de aventurarse a ingresar en el mundo de las franquicias, probablemente debas abrir el negocio en más de una ubicación para ver cómo se comporta y cuáles son sus resultados. Las lecciones que aprenderás son una vista previa de lo que encontrarás cuando franquicies a gran escala tu negocio. También comenzarás a entender qué ubicaciones geográficas tienen el mejor potencial para futuras franquicias. Más importante aún, operar en múltiples ubicaciones les demostrará a los inversores potenciales que tu negocio es capaz de prosperar en más de un mercado.

- *Construye un equipo:* Mucho antes de tomar la decisión de franquiciar tu negocio, debes tener un equipo de personas en su lugar que puedan hacer que todo funcione óptimamente. Estos empleados o asesores deben tener un profundo conocimiento de los sistemas operativos de su negocio, así como la capacidad de comunicar sus conocimientos a otros. Es posible que desee identificar algunos empleados destacados e involucrarlos en la preparación de un manual de operaciones para futuros franquiciados. Este puede ser un proyecto extremadamente útil e informativo, incluso si en realidad no termina involucrándose en el negocio de las franquicias.

LAS VENTAJAS DE LAS FRANQUICIAS

Miremos brevemente las principales ventajas de implementar un sistema de franquicias:

1. *Capital:* La barrera más común que tienen los pequeños negocios para expandirse es la falta de acceso al capital. La franquicia, como alternativa de adquisición de capital, ofrece algunas ventajas para superar estas barreras. La razón principal por la que la mayoría de los empresarios recurren a la franquicia es que les permite expandirse sin el riesgo de deuda ni el costo de otorgar equity. En primer lugar, dado que el franquiciado proporciona todo el capital necesario para abrir y operar una unidad, la empresa puede crecer utilizando los recursos de otros, o DOP. Mediante el Dinero de Otras Personas (DOP), el franquiciador puede crecer en gran medida sin restricciones, lo cual no sucedería si utilizara directamente la deuda. Además, dado que el franquiciado, no el franquiciador, firma el contrato de arrendamiento y se compromete a cumplir con diversos contratos, la franquicia permite la expansión prácticamente sin asumir ninguna responsabilidad contingente, lo que reduce considerablemente el riesgo para el franquiciador. Esto significa que, como franquiciador, no solo necesita mucho menos capital para expandirse, sino que su riesgo se limita en gran medida al capital que invierte en el desarrollo de su empresa de franquicias, una cantidad que a menudo es menor que el costo de abrir una unidad adicional.

2. *Administradores motivados:* Otro obstáculo al que se enfrentan muchos empresarios que desean expandirse es encontrar y retener buenos administradores o gerentes. Con demasiada

frecuencia, un empresario pasa meses buscando y entrenando a un nuevo gerente, solo para que al poco tiempo renuncie o, peor aún, sea contratado por la competencia. Y los gerentes que permanecen son solo empleados que pueden o no tener un compromiso genuino con la empresa, lo que obliga al empresario a supervisar constantemente su trabajo. Pero al franquiciar un negocio, el empresario puede resolver todos estos problemas sustituyendo al gerente por otro empresario. Nadie está más motivado a cuidar un negocio que aquel que invirtió dinero en él. El franquiciado será un empresario, y muy a menudo tendrá los ahorros de su vida invertidos en el negocio. Esta persona sabe que para tener éxito, debe asegurarse de que el negocio tenga éxito.

3. *Economía de escala:* El problema es que abrir una sola unidad lleva tiempo. Para algunos empresarios, las franquicias pueden ser la única manera de asegurar su posicionamiento en el mercado. El modelo de franquicias permite aprovechar un gran apalancamiento financiero, aprovechar los recursos humanos, competir con empresas mucho más grandes y aumentar la economía de escala.

4. *Dotación de personal:* El modelo de franquicias le permite a los franquiciadores funcionar eficazmente con una organización mucho más ágil. Dado que los franquiciados asumirán muchas de las responsabilidades, los franquiciadores pueden aprovechar estos esfuerzos para reducir la dotación de personal.

5. *Fácil de supervisar:* El modelo de franquicias ofrece muchas ventajas desde el punto de vista de la gestión. Por un lado, el

franquiciador no es responsable de la gestión diaria de las unidades de franquicia. Esto significa que si un empleado de una unidad se reporta enfermo, llama al franquiciado, no al franquiciador. Y es responsabilidad del franquiciado encontrar un reemplazo que cubra su turno. Las franquicias permiten eliminar todo este tipo de responsabilidades y enfocarse en el panorama general.

6. *Mayor rentabilidad:* El apalancamiento que se obtiene implementando un sistema de franquicias, si se lleva a cabo exitosamente, dispara la rentabilidad de un negocio de forma exponencial.

7. *Aumento en la valoración:* La combinación de un crecimiento acelerado, una mayor rentabilidad y un mayor apalancamiento organizacional da como resultado que la empresa se valore más alto que otro tipo de empresas. Por lo tanto, si algún día llega el momento de vender el negocio, el hecho de que la empresa funcione con un modelo exitoso de franquicias es una ventaja a la hora de fijar la valoración de la empresa.

8. *Menor riesgo:* La naturaleza del modelo de franquicia hace que el riesgo sea muy bajo para el franquiciador. El franquiciado tiene toda la responsabilidad de la inversión en la operación de la franquicia, cubre con los costos de construcción de ser necesarios, compra el inventario, contrata a los empleados y asume la responsabilidad de cualquier deuda que pueda incurrir. El franquiciado también es el que ejecuta los contratos de arrendamiento de los equipos, automóviles y la ubicación física de la unidad, y tiene la responsabilidad de responder por todo lo

que suceda dentro de la unidad en sí. Por todo esto, el franquiciador está en gran parte fuera de cualquier tipo de problemas como demandas de empleados, demandas de consumo o accidentes que corran dentro de la unidad. Además, si seleccionaste cuidadosamente a un equipo de expertos, es muy probable que los abogados te asesoren para que crees una nueva entidad jurídica para actuar como franquiciador. Esto limitará aún más tu exposición. Y dado que el costo de convertirse en franquiciador es a menudo menor que el costo de abrir una ubicación o entrar en un mercado nuevo, su riesgo se reduce considerablemente. Los franquiciadores pueden crecer a cientos o incluso miles de unidades apalancándose con los recursos de los franquiciados.

Una vez que estés seguro de que tu negocio está listo para franquiciarse, la clave del éxito es seleccionar con cuidado a los franquiciados. Sin estos empresarios que serán tus socios, ningún sistema de franquicias puede durar. Con ellos, podrías convertirte en el próximo McDonald´s, ¿o prefieres Burger King?

Capítulo 19

eBay

"El mayor riesgo de todos es no tomar ningún riesgo. En un mundo que cambia constantemente, la única estrategia que garantiza el fracaso es no correr ningún riesgo".

-*Mark Zuckerberg*

eBay es un sitio destinado a la subasta y al comercio electrónico de productos a través de internet. En eBay se puede tanto realizar compras directas como subastas de productos y prácticamente todo el mundo puede hacerlo. Todas las transacciones se realizan por parte de terceros como PayPal, los cuales garantizan que todas las transacciones sean seguras y exitosas para todas las partes involucradas.

Debes saber que vender por eBay no es gratis, aunque el servicio sí lo es. Por cada venta que hagas en eBay, debes pagar el 1,5% del costo del producto a eBay por facilitarte la venta. Por otro lado, a la hora de comprar no debes pagar nada, aunque el dinero del envío siempre corre por parte del comprador.

CÓMO FUNCIONA EBAY

Si tienes en mente empezar tu propio negocio y ya has decidido poner en venta uno o varios productos, desde novedades, productos exclusivos, productos deportivos, antigüedades, etc., a partir de ese momento cuentas con dos opciones para comercializar tus productos:

1. *Precio fijo:* El cliente usa el botón "¡Cómpralo ahora!" y el usuario paga el precio fijo que tú definiste por el producto. Esta modalidad es la más común en eBay, ya que el 89% los artículos en eBay se venden a través de un precio fijo.

2. *Subasta:* Como vendedor tienes la posibilidad de especificar un precio y a partir de ahí los usuarios pueden competir por el producto. La subasta puede durar entre 1 y 10 días y al final, el comprador que haya hecho la oferta más atractiva será quién pueda adquirir el producto.

DIFERENCIAS ENTRE EBAY Y AMAZON

eBay y Amazon son dos gigantes de las ventas por internet que facturan miles de millones de dólares cada año. Ambos ofrecen experiencias de compra y venta muy satisfactorias que las han convertido en las primeras opciones para millones de personas que desean conseguir algún producto. Aunque tienen muchas similitudes, también tienen diferencias significativas que miraremos a continuación:

Diferencia #1: Modelo de negocio.

La mayor diferencia entre eBay y Amazon es el modelo de negocio bajo el cual opera cada empresa. En general, eBay es una casa de subastas, y la empresa simplemente facilita la venta de productos entre compradores y vendedores. Los compradores visitan el sitio en búsqueda de los productos que desean, para lo cual eligen de entre una amplia variedad de vendedores individuales. Luego, hacen una oferta a través de una subasta específica o compran a un precio fijado por el vendedor.

Por el contrario, Amazon es principalmente un proveedor directo de productos. Los clientes que visitan el sitio web observan productos que Amazon mantiene como inventario en su enorme red de almacenes. En algunos productos, permite que terceros ofrezcan opciones de compra a compradores, pero la empresa mantiene la mayoría de los productos de manera interna.

Diferencia #2: Tipos de clientes.

eBay y Amazon se enfocan en diferentes tipos de clientes. La segunda empresa ofrece productos para el público en general, mientras que eBay tiene como clientes a mercados más pequeños y especializados. Debido a que es un sitio que se destaca por sus subastas, eBay satisface a aquellos con un fuerte interés en productos específicos, como coleccionistas, distribuidores y vendedores. Las personas que compran y venden productos en eBay son, por lo general, personas que buscan gangas, minoristas y emprendedores, mientras que aquellos que compran en Amazon son, a menudo, clientes ordinarios.

Diferencia #3: Formas de pago.

Mientras eBay uso PayPal la mayor parte de su existencia para que las personas pudieran hacer los pagos y jugo un rol mínimo en cómo los compradores pagaban sus compras, Amazon se ha encargado directamente de facilitar los pagos a través de su carrito de compras.

Diferencia #4: Enfoque.

eBay y Amazon se diferencian en gran medida en cómo cada empresa trabaja para facilitar las ventas. Debido a que eBay necesita vendedores que publiquen productos en su sitio para generar ingresos,

está mucho más orientada a los vendedores que Amazon. eBay invita activamente a los vendedores a que participen en su mercado de subastas. Además, proporciona plataformas para que los vendedores ofrezcan productos a los compradores dentro de una tienda de eBay o a través de la sección de clasificados.

Amazon, por otro lado, está más orientada a los compradores. Por lo tanto, los invita de manera activa a que visiten el sitio, naveguen en él y, como consecuencia, compren sus productos. Aunque algunos vendedores externos utilizan Amazon para distribuir productos, la empresa se enfoca más en atraer compradores al sitio.

Diferencia #5: Control.

El modelo de negocio de Amazon le da mucho menos control que el modelo de eBay. eBay le permite elegir entre un precio fijo o un formato de subasta, mientras que Amazon sólo permite a los vendedores la opción de un formato de precio fijo para vender los productos.

eBay le permite crear sus propias descripciones de los productos, mientras que Amazon crea las descripciones de los productos. En términos prácticos, esto significa que va a tener menos trabajo en Amazon, pero el inconveniente es que tendrás menos control sobre la forma en la que comercializas los productos.

Diferencia #6: Automatización.

Operar a través de Amazon consumirá menos tiempo porque la mayoría de las características de Amazon están altamente automatizadas. Solo tendrás que ocuparte de algunas tareas básicas, y con el tiempo, también puedes automatizarlas.

Por otro lado, la mayoría de las características de eBay no están automatizadas y requieren por lo menos algo de atención de los vendedores. Hacer un seguimiento de artículos en eBay puede ser difícil, incluso con características más avanzadas como el Gestor de ventas Pro.

Esta diferencia es importante considerarla, ya que estamos buscando generar fuentes de ingresos pasivos, y si bien con ambas plataformas es posible desprenderse del negocio y estar seguro de que seguirá funcionando y generando ingresos, con Amazon será más fácil hacerlo.

Diferencia #7: Forma de pago.

La forma en que eBay y Amazon pagan es muy diferente. eBay te paga directamente al realizar una venta, ya que si se usa PayPal, consigues todo el dinero de inmediato. Con eBay tienes un flujo de caja constante en lugar de esperar a que llegue el día de pago cada cierto tiempo

Amazon separa tu dinero cuando haces una venta y lo pone en depósito durante dos semanas para cubrir reembolsos y devoluciones. Esto significa que puede ser muy difícil generar un flujo de caja constante operando a través de Amazon. Si usted necesita un flujo de efectivo rápido o constante, eBay es a menudo una mejor opción.

Diferencia #8: Tamaño de mercado.

La base de clientes potenciales que puedes conseguir en Amazon es mucho mayor que la que puedes conseguir en eBay. Se estima que hay 250 millones de clientes activos en Amazon, y esta cifra va en aumento. De la misma manera, se estima que sólo hay alrededor de 80 millones de usuarios activos de eBay.

Las implicaciones de esto son sorprendentes: Significa que los productos vendidos a través de Amazon tienen más probabilidades de llegar a un mercado de consumo masivo. Aquellos que buscan las ventas de gran volumen tienen más probabilidades de lograrlas a través de Amazon.

CÓMO COMENZAR A GANAR DINERO EN EBAY CON POCO O NADA DE DINERO

Dropshipping. Esa es la clave para ganar dinero si tienes poco o nada de dinero actualmente. Miremos los pasos básicos y recuerda que este modelo se explica con más detalle en el capítulo de dropshipping. Analicemos los pasos básicos aquí:

Paso #1: Crea una cuenta de vendedor en eBay.

Para empezar, debes abrir una cuenta personal en eBay. Para iniciar no necesitas abrir una tienda. Una cuenta personal en eBay no tiene costo en este momento. Con el tiempo, puedes abrir una tienda. Antes de abrir una tienda en eBay, asegúrate de cumplir con los siguientes requisitos:

1. Debes tener una cuenta de vendedor de eBay y tener tu tarjeta de crédito registrada.

2. Debes ser un usuario de PayPal verificado.

3. Para abrir una tienda Premium o una Súper tienda, tu nivel de desempeño del vendedor no puede estar por debajo del estándar.

Si cumples con todos estos requisitos, puedes abrir una tienda eBay de inmediato. En el sitio web de eBay encontrarás el paso a paso para poder crearla exitosamente.

Paso #2: Busca proveedores.

Escoge preferiblemente proveedores que estén en el mismo país donde te enfocarás en vender tus productos, ya que tus posibles clientes preferirán comprar en un sitio donde el envío sea más rápido y sencillo. Usa un directorio u otra fuente de *dropshippers* como Worldwide Brands, Doba o Simple Source. En estos sitios puedes encontrar proveedores legítimos. Solo asegúrate de tomarte el tiempo investigando cada uno.

Ten mucho cuidado con los estafadores que aparentan ser proveedores pero en realidad son intermediarios. Como son intermediarios, ellos también tendrán un margen de ganancias, reduciendo de esta manera el tuyo. Si piden una cuota periódica para usar su servicio, mira esto como una señal de advertencia y vete de ese lugar en busca de un proveedor legítimo.

Paso #3: Selecciona los productos que venderás.

Es importante comprobar si hay suficiente demanda y no hay demasiada oferta para los productos que quieres vender Esta es una forma de averiguarlo a través de eBay:

1. Abre la página de eBay.

2. Haz clic en “Búsqueda avanzada”.

3. Escribe el nombre del producto que estás pensando vender.

4. Ordena por precio más alto primero.

5. Selecciona en el apartado que dice “Buscar” incluyendo la opción que dice “Anuncios finalizados"
6. Haz clic en "Buscar"
7. Toma nota de los productos mejor vendidos

Paso #4: Ponte en contacto con el proveedor.

Envía un email, llama, o envía una carta preguntando como puedes convertirte en un detallista de sus productos y pregunta si ellos envían directamente el producto al consumidor. También tendrás que averiguar si incluirán en el envío una etiqueta para ser usada por el cliente en caso de devolución (con el nombre de tu tienda y la dirección).

Paso #5: Sube tus productos a eBay.

Sube imágenes y descripciones de las páginas web de los proveedores. Haz una lista de productos que sea completa y luzca profesional. Para obtener mejores resultados, escribe tus propias descripciones y fotos del producto que estás vendiendo (si tienes muestras). El precio debe ser suficientemente bajo para competir frente a otros artículos similares, pero suficientemente alto para darte una buena ganancias una vez descontadas las comisiones de eBay.

Paso #6: Pásale los pedidos al proveedor.

Cuando un cliente haga una compra, entrégale toda la información al distribuidor. De esta forma, enviarán el producto directamente a tu cliente. No olvides dar seguimiento para asegurarte de que el envío

llega a tiempo y en perfectas condiciones. La satisfacción de tus clientes es lo más importante.

Paso #7: Descarga la app de eBay.

Esta aplicación te permite hacer casi todo desde el teléfono. Descarga el app ahora mismo y familiarízate con sus funciones. Te mostrará estadísticas clave y te servirá mucho cuando necesites hacer una búsqueda rápida de algún producto que quieras vender.

TIPS PARA GANAR DINERO EN EBAY

1. *Toma fotos del producto:* Prácticamente nadie va a comprar tu producto si no ve ninguna foto de él. Toma fotos de calidad y de todos los ángulos posibles. Entre más atractivas y de mejor calidad sean tus fotos, más probabilidades tendrás de que las personas compren el producto.

2. *Incluye detalles del producto:* Al igual que con las fotos, nadie comprará un producto si no encuentra toda la información de este. Además, si no añades detalles que incluyan palabras clave las personas no encontrarán tu producto ya que eBay funciona cómo un motor de búsqueda.

3. *Optimiza el titulo del producto:* El titulo es uno de los factores más importantes a la hora de vender. Debe ser un titulo claro que llame la atención de las personas. Utiliza palabras clave para que el producto tenga un mejor posicionamiento en eBay.

4. *Sé un vendedor transparente:* No mientas en las descripciones del producto. No exageres las cualidades del producto ni generes falsas expectativas. Los compradores se darán cuenta de esto cuando reciban tu producto, y te dejaran comentarios negativos, lo que afectará tus futuras ventas.

5. *Trabaja en tu feedback:* Cuando comiences en eBay, vas a comenzar con una puntuación de cero. Para aumentar tu puntuación más rápidamente y atraer a compradores, puedes comenzar vendiendo productos más baratos y así obtener puntuaciones favorables luego de cada venta.

6. *Busca productos similares:* Antes de comenzar a vender un producto y de asignarle un precio, lo mejor que puedes hacer es buscar productos similares, ver cómo se están vendiendo y a qué precio.

7. *Cuidado con los números:* El precio final de tu producto debe tener en cuenta los gastos de envío y las comisiones que cobra eBay y PayPal. Si no eres cuidadoso con los números, puedes terminar pagando para que compren tus productos. Revisar los números te permitirá saber si será rentable vender dicho producto o por el contrario debes buscar otro.

8. *Considera los mejores horarios:* Si vas a hacer una subasta, el mejor momento para hacerla según eBay son los domingos por la tarde, por la cantidad de trafico que experimenta eBay. Evita a toda costa los momentos donde las personas están ocupadas, como por la mañana o fechas donde ocurra un evento muy importante.

9. *Envía el producto lo más pronto posible:* Si quieres tener compradores concurrentes y leales, la mejor forma de lograrlo es asegurándose de que sus pedidos lleguen lo más pronto posible. De este forma, no solo consigues que el cliente este feliz, sino que seguramente te dejará un comentario positivo que otros clientes potenciales mirarán antes de comprarte y los terminará de convencer.

10. *Utiliza los listados gratuitos:* Cada vendedor recibe veinte listados gratuitos al mes, eBay también ofrece listados de fines de semana gratis, en los que puedes postear anuncios de venta de artículos ilimitados sin cargo. Además, los artículos que no se hayan vendido volverán a venderse automáticamente hasta tres veces más sin ningún coste adicional.

11. *Mantén en orden tu papelería:* Puede que en algún momento se presente el caso de que algún comprador te haga un reclamo diciéndote que no ha recibido el producto y por lo tanto quiere la devolución de su dinero. Por este motivo, merece la pena pagar extra y poder obtener un servicio de seguimiento del paquete como comprobante de que si le llego.

12. *Primero el cliente, después la venta:* Si un producto que vendiste tuvo problemas o no cumplió con las expectativas de tu cliente, es mejor devolver el dinero y enviar un mensaje personalizado a la persona. Esto no debe verse como una perdida, sino como una estrategia para cuidar tus ventas. Es mejor devolver el dinero que tener que discutir con personas insatisfechas que pueden dejarte comentarios negativos e influir en otras personas para que no te compren.

13. *Responde todas las preguntas:* Siempre que un cliente o posible cliente te haga preguntas, trata de responder lo más rápida y claramente posible. Esto hará que tu perfil en eBay tenga una buena imagen y también que te ganes la confianza de las personas.

Capítulo 20
Podcast

"Si de verdad quieres hacer algo, encontrarás una manera; si no quieres hacerlo, encontrarás una excusa".

-Jim Rohn

Un podcast es una publicación digital que se realiza periódicamente, comúnmente en audio, y se puede escuchar por internet o descargar por los oyentes. Se caracteriza por tener un conductor y presentar distintas temáticas en cada programa. Dichas temáticas se dirigen a una audiencia específica, como cualquier otro programa de radio. Cada vez son más las personas que se animan a transformarse en conductores de su propio podcast y hoy en día es muy fácil hacerlo gracias a los nuevos dispositivos y herramientas de diseño y edición.

Quienes hayan escuchado alguna vez en su vida un podcast, pueden constatar su poder de transmisión. Este medio permite generar un fuerte vínculo entre la audiencia y el locutor, lo que genera un valor agregado si se compara con otros medios de comunicación digitales donde es más difícil establecer un vínculo con la audiencia.

¿POR QUÉ COMENZAR UN PODCAST?

La mejor razón para comenzar un podcast es porque no hay competencia. A diferencia de los blogs y las redes sociales, donde existen muchísimas personas creando contenido y tratando de captar la atención de las personas, son muy pocos los que se dedican a crear un

podcast de calidad. Existen miles de nichos y de temas para los que aún nadie ha creado contenido en formato podcast.

Además, si ya tienes redes sociales, libros y blogs, puedes cerrar todo el circulo para que la gente:

- Te lea (e-books y blogs).
- Te vea (YouTube, videocursos).
- Te escuche (podcast).

Implementando todas estas estrategias en conjunto facilitarás el acceso de las personas a todo tu contenido en cualquier momento y en cualquier lugar. Esto se traducirá en una audiencia más amplia y cercana lo cual, a su vez, se traducirá en más ingresos.

PASOS PARA COMENZAR UN PODCAST

Si te gustaría comenzar un podcast para llegarle a más personas, aportar valor y expandir tu marca, estos son los pasos que debes seguir:

Paso #1: Selecciona un tema.

Antes de empezar a trabajar en tu podcast, debes saber qué es lo que quieres comunicar. De hecho, debes saber qué es lo que las personas quieren escuchar. Si eliges un tema que no es relevante para las personas, perderás tu tiempo. Los temas para elegir pueden ser muy amplios, puedes hablar de música, inversiones, cocina, arte, deporte, tecnología, etc. Sin importar cuál sea el tema, debe ser algo que te interese y sobre todo, algo de lo cual tengas más conocimientos que la media para poder hablar con argumentos y autoridad.

Paso #2: Define tu público objetivo.

Es un paso que va de la mano con el anterior. Una vez que tengas el tema, tiene que estar dirigido a un público específico. Debes diseñar determinados contenidos para un grupo de personas con características en común. Para lograr definir la audiencia, es de mucha ayuda construir un oyente ideal a través de las preguntas:

- ¿A quién me dirijo?
- ¿Qué quiere escuchar el público?
- ¿Cuáles son sus preocupaciones?
- ¿Qué tengo que compartir para que decida escucharme todos los días durante 30 minutos?

Conocer a tu público objetivo es clave. A parte de las preguntas anterior, puedes hacer una investigación de mercado para averiguar lo siguiente:

- Rango de edad.
- Ubicación.
- Genero.
- Intereses y gustos.
- Preocupaciones.

Toda esta información te permitirá crear contenido diseñado especialmente para tu público objetivo.

Paso #3: Reúne el equipo necesario para comenzar.

Una vez definidos los puntos anteriores, puedes comenzar a preguntarte qué necesitarás para grabar, editar y transmitir tu podcast. Necesitarás un micrófono, una computadora y un buen software de

grabación y edición para poder grabar cada programa y editarlo a tu gusto. También puedes usar apps para hacer todo esto desde tu móvil (más adelante te comparto algunas). Hay varios programas gratuitos y también de pagos para hacer esta tarea, puedes empezar con los más sencillos y efectivos, como GarageBand y Audacity.

Paso #4: Comienza a grabar.

Con un tema seleccionado, un público objetivo y las herramientas necesarias, solo tienes que comenzar a grabar tu programa. Un podcast suele durar entre 20 y 30 minutos (con la edición incluida). Haz una grabación de algunos minutos más y edita lo que creas necesario. Una vez que tengas listo este producto, solo falta subirlo a una plataforma especifica.

Paso #5: Lanza tu podcast.

Para publicar el programa necesitas cargarlo a un servidor en Internet o a una app. Puedes hacerlo a través de una plataforma gratuita, como Podomatic, pero si quieres invertir en una plataforma especializada, hay algunas opciones pagas como Soundcloud que pueden serte muy útiles. A través de ella podrás alojar archivos de gran tamaño y además llegar a un mayor número de oyentes.

Paso #6: Busca formas de monetizarlo.

Más adelante te mostrare que formas puedes implementar para monetizar tu podcast.

Paso #7: Sigue trabajando en tu contenido.

No importa cuánto dinero estés ganando o la cantidad de personas que escuchen tu podcast, debes enfocarte principalmente en brindar contenido que tu publico considere valioso. Enfócate en ayudar a las personas y en crear contenido valioso, no en vender. Si te enfocas en lo primero, las ventas o los ingresos vendrán. Sin importar que modelo uses para ganar dinero, tu verdadero negocio siempre será brindarles valor a las personas.

HERRAMIENTAS PARA GRABAR Y EDITAR UN PODCAST

Los productores de podcast dedican muchas horas a crear un contenido de calidad que las personas consideren valioso. Para lograrlo, necesitan herramientas de calidad que faciliten el trabajo. A continuación, compartiré algunas contigo para que las investigues y posteriormente uses la que más te guste:

1. Adobe Audition.
2. GarageBand.
3. QuickTime.
4. Audacity.
5. Soundflower.
6. Audio Hijack.

APPS PARA GRABAR UN PODCAST

También puedes usar apps para grabar un podcast desde tu móvil. Nada de micrófonos, ordenadores, programas de edición ni equipos de calidad. Puedes hacer tu podcast directamente desde tu celular. Aquí te mostraré las apps que puedes usar para hacerlo:

1. Anchor.
2. Spreaker Studio.
3. Podbean.
4. Mobile Podcaster.
5. Opinion Podcasts.

FORMAS DE MONETIZAR UN PODCAST

Estas son las formas más utilizadas de monetizar tu podcast:

1. *Patrocinadores:* Puedes comenzar a escuchar podcasts relacionados con el tema del que tratarás, y ver qué empresas o personas se anuncian en ellos. Luego, puedes contactarlos para trabajar en un futuro juntos y llegar a acuerdos, donde los patrocines en tu podcast (una vez tengas una audiencia considerable).
   Unas palabras de advertencia: No patrocines a cualquier empresa o negocio. Conoce a qué se dedica y qué reputación tiene una marca antes de llegar a un acuerdo para patrocinarla.

2. *Marketing de afiliados:* Obtener una comisión por cada venta o registro es una forma fácil y rápida de ganar dinero. Ofreciendo un enlace personalizado y un cupón especial te pueden ayudar a conseguir tus primeras ventas.

3. *Contenido Premium:* Puedes crear directamente un podcast de pago o un podcast gratuito donde ofrezcas una versión premium con contenido único y especial. Debes ser muy claro con tu audiencia para que comprenda cómo funciona y que puede esperar al pagar para acceder a tu contenido premium.

4. *Suscripciones:* Puedes juntar varios episodios de tu podcast donde cobres una suscripción mensual o anual para acceder a ellos a la vez. Esta modalidad la puedes implementar subiendo tus episodios a Spotify.

5. *Vender productos o servicios:* Si tienes una tienda online, o vendes productos por Amazon, o cursos digitales, u ofreces cualquier otro tipo de producto o servicio, puedes apalancarte con tu podcast para conseguir clientes. Si el producto o servicio que vas a vender tiene relación con el tema del podcast, las ventas serán mejores. Las personas te reconocerán como un experto en el tema y querrán aprender más de ti adquiriendo tus productos.

6. *Mezclarlo con YouTube:* Puedes subir los episodios del podcast a YouTube y tener acceso a las formas de ganar dinero que ofrece esta red social (sistema de anuncios).

Existen podcasts que ganan miles de dólares al mes. Algunos incluso cientos de miles o incluso mucho más. La belleza de estos negocios es que el único límite lo pones tú. En tus manos esta cuánto dinero puedes ganar. Solo tú decides que tipo de contenido subir, con qué frecuencia, cómo hacer el marketing, que estrategias usar, que formas de ganar dinero implementar y muchas cosas más. ¿Cuánto dinero puedes ganar con un podcast? Yo mismo te hago esa pregunta, ya que tú eres el que tiene la respuesta.

TIPS PARA TENER ÉXITO CON UN PODCAST

1. *Comparte temas que interesen a tu audiencia:* El podcast que diseñes debe estar enfocado en un tema por el cual las personas sientan pasión y tenga relación con los productos y servicios que vendas. Debes ser un experto en el tema a tratar y brindar contenido de valor en cada episodio del podcast.

2. *Comparte material de calidad:* No necesitas tener un estudio de radio para crear un podcast, pero si necesitas usar las herramientas adecuadas para que el audio y el diseño sean de calidad.

3. *Sé perseverante:* No te harás rico, ni famoso, ni tendrás una enorme audiencia de un día para otro. Si sabes que el contenido de tu podcast es único y trata sobre temas que de verdad apasionan a las personas, entonces es cuestión de perseverancia y de hacerle el marketing adecuado para que las personas lo conozcan y lo comiencen a escuchar periódicamente.

4. *Invierte en marketing:* No puedes pedirles a las personas que confíen en tu producto, cuando tú mismo no confías en tu producto. No tienes que invertir mucho dinero, pero si lo suficiente para atraer personas interesadas. Claro que si ya tienes redes sociales, blogs y listas de correos electrónicos, puede aprovechar todo esto para pautar tu podcast y ahorrar dinero en campañas publicitarias a través de Google o Facebook.

5. *Toma un curso de oratoria:* Entre más sepas hablar y expresarte, mejor. Si quieres producir el mejor podcast de todos y tener un

impacto en tu audiencia, la forma de comunicar tus ideas será clave. Un curso de oratoria te ayudará a desarrollar y mejorar tus habilidades de comunicación.

6. *Sé constante:* Sube nuevos episodios constantemente. Las personas buscan información y contenido nuevo todos los días a toda hora. Si tú no se los das, alguien más lo hará. Si compartes uno episodio al mes cuando apenas estas comenzando, no tendrás mucho éxito. Entre más contenido compartas, mejor, siempre y cuando sea de calidad.

Comienza con tu podcast hoy. Crea episodios de calidad. Brinda valor a tu audiencia. Busca formas de ganar ingresos pasivos y escala tu negocio. Cómo con todo, lo difícil es comenzar. Se vuelve más fácil con el paso del tiempo.

Capítulo 21
Mercado de valores

"No necesitas ser un científico espacial. Invertir no es un juego donde la persona con un IQ de 160 vence a la persona con un IQ de 130".

-Warren Buffett

Esta es una de las formas más complejas y poderosas de ganar ingresos pasivos tratadas en este libro, junto con los bienes raíces y el trading. Es imposible que te explique en unas cuantas paginas todo lo que necesitas saber sobre el mercado bursátil. Trataré de mostrarte cómo funciona y que estrategias puedes implementar, pero míralo simplemente cómo una introducción. Antes de invertir en acciones, tienes que leer cientos de libros, ir a seminarios y tomar clases. La educación financiera debe ser lo primero en lo que gastes tu dinero. Lo que busco en este libro es inspirarte a que te conviertas en un estudiante de por vida. Antes de salir y comprar una acción de una compañía, compra y estudia a profundidad los siguientes libros:

- El inversor inteligente, Benjamín Graham.
- Un paso por delante de Wall Street, Peter Lynch.
- Stock market cash flow, Andy Tanner.
- The little book on common sense investing, John Bogle.
- Los ensayos de Warren Buffett, Warren Buffett.
- Security Analysis, Benjamín Graham.
- Un paseo aleatorio por Wall Street, Burton Malkiel.

Ahora que aclaramos el punto anterior, que reconoces lo complejo que es este tema y el compromiso que tendrás con tu educación financiera si vas a invertir en esta clase de activos, comencemos a hablar de las acciones y del mercado de valores.

¿POR QUÉ VAS A INVERTIR EN ACCIONES?

No existe una única estrategia ganadora en el mercado de valores. No existe una estrategia mágica. No existe un secreto que valga $1 millón de dólares descubrir. No importa lo que te digan allá afuera, nadie en el mundo tiene una bola de cristal que dice lo que sucederá en el futuro. Punto.

La única pregunta que te debes responder antes de ingresar al mercado de valores es la siguiente: ¿Por qué vas a ingresar en el mercado? La respuesta a esta pregunta determinará la estrategia que más te servirá.

Puede que te sorprenda, pero la mayoría de los inversionistas no saben por qué compran una acción en primer lugar. Si una acción baja de precio, no saben que hacer. Si una acción sube de precio, no saben que hacer. Si la compañía aumenta los dividendos o los reduce, no saben que hacer. Por eso es por lo que el primer paso antes de invertir siempre es responder a la pregunta "*¿por qué vas a invertir?*". Si conoces tu por qué, la decisión de vender, conservar o comprar más no se basará en las fluctuaciones del día a día del mercado.

Asumamos que compraste veinte acciones de Apple. Si tu compra se basaba en que hiciste un estudio y determinaste que el valor de la acción subirá próximamente (debido, por ejemplo, a que Apple saco un producto novedoso y cómo el reporte anual saldrá pronto, este tendrá un impacto directo en la cotización de la acción), es posible

que te desprendas de las acciones si el precio baja porque tal vez la información que tenías estaba incorrecta. Pero si compraste acciones de Apple porque creíste que estaban subvaloradas para una compañía tan solida y reconocida, y no ha cambiado nada importante que afecte las operaciones de la compañía, entonces si el precio de las acciones baja lo más seguro es que decidas comprar aún más porque ahora la acción está más subvalorada.

Conocer tu "por qué" te ayudará a entender que clase de inversionista eres: Un inversionista fundamental o un inversionista técnico. Miremos de que trata cada uno.

INVERSIONISTA FUNDAMENTAL

Las personas que compran acciones basándose en la información y los estados financieros de las compañías, independientemente del momento que esté atravesando el mercado, son *inversionistas fundamentales* o *inversionistas de valor*. Warren Buffett, el inversor más rico del mundo, es un inversionista de valor. Cuando Warren decide invertir en una compañía, busca el valor inherente del negocio, el cual se debe expresar en la habilidad del negocio de hacer dinero *hoy*, no *mañana* o en algún otro punto en el futuro. Warren analiza los reportes anuales de la compañía en la que va a invertir y a las personas que la dirigen. No importa si el mercado está colapsando, la cotización de la acción de la compañía esta por el suelo o la economía esta en un mal momento, si el precio es justo y la compañía tiene valor inherente, Warren invertirá en ella. Warren Buffett no invierte en acciones de la forma en la que lo hace la mayoría de las personas. Warren Buffett compra acciones de compañías indestructibles que producen flujo de

efectivo y aumentan de valor en el tiempo: Apple, Wells Fargo, Coca Cola, etc.

Muchos inversionistas fundamentales definen una inversión de valor cómo la compra de acciones con una relación P/E (Price/Earnings o Precio/Ganancias) baja. La relación P/E es uno de los conceptos fundamentales que debes comprender antes de comenzar a invertir. Digamos que el precio de las acciones de la compañía X actualmente es de $10 por acción. Los dividendos que paga la compañía son $1 por acción. La relación P/E sería así:

$$Relación\frac{P}{E} = \frac{Price\ (Precio)}{Earnings\ (Ganancias)} = \frac{\$10}{\$1} = 10$$

En este simple ejemplo, un inversor que compra una acción de la compañía X por $10 espera obtener un retorno sobre su inversión (ROI) del 10%, lo que equivale a $1. Pero si ya sabes la rentabilidad que esperas obtener al invertir en una compañía (considerando los factores de riesgo y la alta volatilidad del mercado de valores) y conoces las ganancias (dividendos) que paga la compañía por acción, puedes conocer el Valor Presente (VP) que estarías dispuesto a pagar por dicha acción:

$$VP\ de\ la\ acción = \frac{Earnings\ (Ganancias)}{Rentabilidad\ o\ tasa\ de\ capitalización} = \frac{\$1}{10\%\ o\ 0.1} = \$10$$

Simplemente despejaste la formula anterior. Si demandas una rentabilidad mayor, digamos 20% sobre tu dinero, el VP de la acción para ti sería de $5. Comprender como interactúan los términos en la formula anterior es clave. Es una fórmula que también se emplea en los bienes raíces para calcular el valor de un inmueble con base a los ingresos que produce, solamente que en vez de precio, se usa el termino Valor Justo del Mercado (VJM), en lugar de ganancias o dividendos, se usa el termino Ingreso Operativo Neto, la relación entre ambos no se llama relación P/E, sino tasa de capitalización, y la formula sería invertida: Tasa de capitalización = Ingreso Operativo Neto (Earnings) / Valor Justo del Mercado (Price). Son conceptos claves que debe conocer cualquier inversionista en bienes raíces y cualquier inversionista fundamental. El valor de un activo para estas personas no es el precio que pone el mercado. Ellos son inversionistas, no especuladores. El valor que ellos le asignan a un activo (ya sea acciones, certificados de depósitos o bienes raíces) depende de la capacidad del activo para generar ingresos. Entre más ingreso genere el activo, más valioso es. Para un inversionista fundamental como Warren Buffett, el precio que esta dispuesto a pagar por una acción o cualquier otro tipo de activo, es una función del ingreso que dicho activo genera. Esto es debido a que la rentabilidad que una inversión genera es y siempre tendrá que ser, una función del precio que se pague por dicha inversión. Si en el ejemplo anterior no pagas $10 por la acción sino $100, tu rentabilidad ya no seria del 10% sino del 1%. Y cómo un inversionista fundamental no considera el precio que pueda tener la acción en el futuro (ya que podría subir o bajar sin importar como se desempeñe realmente el negocio debido a la alta volatilidad que presenta el mercado de valores), la apreciación no se tiene mucho en cuenta en estos casos.

INVERSIONISTA TECNICO

El inversionista técnico es lo opuesto al inversionista fundamental. Esto no significa que un inversionista fundamental sea mejor que un inversionista técnico. Simplemente, son diferentes. Ambos inversionistas pueden ser pobres o ambos pueden ser ricos. Todo depende del nivel de educación financiera que tengan. Y mientras Warren Buffett es el inversionista fundamental más reconocido del mundo, George Soros es el inversionista técnico más rico de todos.

El inversionista técnico es alguien que no le importa mucho los reportes anuales de una compañía ni su valor inherente, sino que analiza las tendencias del mercado en ese momento y toma una decisión con base en esas tendencias. Si ya te viste *La gran apuesta (The Big Short)*, sabes de qué estoy hablando. Los inversionistas compran acciones de una compañía antes de que este de moda, y venden en su punto más alto. También saben cuándo una compañía está sobrevalorada y hacen operaciones *en corto*. Un inversionista técnico es un experto en medir el sentimiento y las tendencias del mercado. Si se entera antes que nadie de que Jeff Bezos se está divorciando, o escucha que Elon Musk va a salir en un programa fumando marihuana, usará esa información para comerciar acciones de Amazon y de Tesla, y le importará muy poco el reporte anual de estas compañías.

Sin importar que tipo de inversionista decidas ser, lo más importante es que definas por qué vas a comprar una acción. Puedes ganar mucho dinero siendo un inversionista técnico o siendo un inversionista fundamental. No existe una única forma de hacer las cosas. Desde que tengas los conocimientos adecuados, cuentes con expertos que te

ayuden en el camino, una estrategia que puedas seguir y seas responsable, tendrás éxito.

FONDOS MUTUALISTAS

Si no tienes tiempo para estudiar el mercado o analizar reportes anuales, tal vez debas considerar invertir en fondos mutualistas. Los fondos mutualistas tienen un enorme impacto en el mercado. Si tú y tus amigos deciden comprar o vender acciones de Microsoft, el impacto que tendrán en el mercado será prácticamente nulo. Sin embargo, cuando los fondos de pensión, las compañías aseguradoras, los fondos de inversión privada de los bancos y otras instituciones financieras deciden comprar o vender acciones, el mercado siente el sacudón. Estos inversores institucionales son llamados en ocasiones “elefantes”, y sobra decir que es porque son gigantes. Piensa en una piscina. Si tú te metes o te sales de una piscina, no pasa nada. Pero si un elefante se mete en una piscina, el nivel del agua va a subir. Lo mismo sucede cuando un inversor institucional “elefante” compra o vende paquetes masivos de acciones. Si un elefante sale de la piscina, el nivel del agua baja, al igual que el precio de la acción. Si el elefante se mete a la piscina, el nivel del agua suba, al igual que el precio de la acción.

¿Qué significa todo esto para ti? Si no tienes el tiempo para estudiar, analizar compañías y mirar las tendencias del mercado, entonces ingresar al mundo bursátil será un suicidio. Algún elefante te aplastará, al igual que a muchos otros que han aplastado en el mercado de valores. Lo mejor que puedes hacer si no quieres invertir tu tiempo, es unirte a un fondo mutualista y jugar en el mismo equipo del elefante. Un fondo mutualista bien administrado puede brindarte

una solida fuente de ingresos pasivos. Ahora, cómo no vas a estar involucrado y el riesgo que correrás será “muy bajo”, debes saber que tus retornos también serán bajos. Los administradores del fondo harán todo el trabajo por ti. Ellos tomarán todas las decisiones acerca de cuándo comprar y cuándo vender. Todo lo que tienes que hacer es recolectar tus dividendos trimestrales. La clave es seleccionar un buen fondo. Y créeme, no es nada fácil. Existen muchísimos fondos, y la mayoría son terribles. Algunos cobran muchas tarifas, otros no te permiten sacar tu dinero sino hasta que pase determinado tiempo, otros requieren una inversión mínima, y otros están administrador por personas realmente incompetentes. Debes hacer una investigación exhaustiva antes de elegir un fondo. Contacta con personas que inviertan de esta manera y pídeles consejos. No te tomes esto a la ligera.

Esta es una buena opción para las personas que quieran ser inversionistas pasivos. Si ese eres tú, excelente. Pero si lo que quieres es aprender y ser un inversionista sofisticado, entonces no necesitas entregarle a alguien más tu dinero para que lo invierta por ti. Cada uno debes decidir que tipo de inversionista quiere ser: Un inversionista activo o uno pasivo. Ambos tipos de inversionistas pueden construir una solida fuente de ingresos pasivos y ganar mucho dinero, pero mientras uno de ellos esta invirtiendo directamente y tomando las decisiones de su futuro financiero, el otro esta confiando en que una junta de directores tome las mejores decisiones y cuide su dinero.

DISEÑA UN PLAN

Este es el principio fundamental en el mercado de valores: Necesitas tener un plan, y necesitas aferrarte a ese plan. Antes de comprar tus primeras acciones, necesitas conocer cuáles son tus objetivos de inversión. Recuerda, tu meta es construir ingresos pasivos que te permitan tener libertad financiera. Recuerda que la meta final es tener libertad. Tu meta no es tener emociones en el mercado de valores con las subidas y las bajadas; para eso está el futbol. Tu meta tampoco es apostar y sentir esa emoción del juego; para eso están los casinos. Tu meta es ganar dinero y obtener libertad. En el proceso de crear un plan de inversión, debes responder las siguientes preguntas:

- ¿Vas a invertir en un fondo mutualista?
- ¿Cuál es tu tolerancia al riesgo?
- ¿Vas a encargarte personalmente de administrar tu portafolio de inversión o vas a contratar a alguien?
- ¿Estas dispuesto a aprender todo lo que sea necesario para ser un inversionista exitoso?
- ¿Cuánto necesitas ganar al mes para lograr tu meta financiera?

Existen miles de planes que puedes seguir. Todo depende de qué tipo de inversionista seas y tus metas en la vida.

Diseña un plan y síguelo, sin importar que pase en el mercado. Si estas invirtiendo en compañías valiosas que pagan dividendos constantes y su precio cae, no vendas si eso no era parte del plan inicial. Si ves que un sector está de moda y todos están obteniendo ganancias rápidas y fáciles, no compres esas acciones si eso no era parte del plan. No hagas algo solo porque todos los demás lo están haciendo. Todas las burbujas comienzan cuando las personas comienzan a actuar emocionalmente en lugar de racionalmente. Si tu

plan es sólido y fue pensado con claridad, no te desvíes en el camino. Te dejo con lo que dice Ben Graham en su famoso libro “El inversor inteligente” respecto a tener un plan:

“Si presta atención a los programas financieros de televisión, o si lee a la mayoría de los columnistas especializados en el mercado, acabará pensando que la inversión es una especie de deporte, o de guerra, o de lucha para sobrevivir en un entorno hostil. Sin embargo, la inversión no consiste en ganar a otros siguiendo sus reglas del juego. Consiste en aprender a controlarse en el juego que decida usted jugar. El desafío para el inversor inteligente no consiste en encontrar las acciones que más vayan a subir o que menos vayan a bajar, sino en no permitir que se convierta usted en su peor enemigo, en impedir que acabe comprando a precios elevados simplemente porque el Sr. Mercado le grite ´¡A comprar!´, y en no permitir que acabe vendiendo a precios bajos simplemente porque el Sr. Mercado diga en un momento determinado ´¡A vender!´.”

LOS ERRORES MÁS COMUNES DE LOS INVERSIONISTAS

Estos son algunos de los errores más comunes que cometen los inversionistas a la hora de comprar y vender acciones:

Error #1: No tienen metas claras.

“Mi meta es hacer dinero”. Eso no es una meta, es algo que diría un amateur. Alguien que va a invertir seriamente en el mercado de valores diría algo como lo siguiente: “Mi meta es invertir activamente en acciones de una compañía tecnológica con un sólido reporte anual

que tenga una relación P/E inferior a 10. Planeo estar ganando en 5 años $10,000 al mes para poder reemplazar mi salario y renunciar".

Error #2: Invertir emocionalmente en vez de racionalmente.

Si te estas divirtiendo y sientes mucha emoción cuando estas invirtiendo, entonces probablemente no estás haciendo nada de dinero. Las mejores inversiones son aburridas. Es imposible emocionarse cuando estas prácticamente seguro del resultado final: Cuando ya revisaste todos los números y conoces a fondo la compañía y tu plan de inversión. Si te alegras y tomas decisiones cada que el mercado sube y te entristeces y tomas otras decisiones cada vez que el mercado baja, estás en camino a la ruina financiera. Solo porque las acciones que compraste están subiendo de precio no significa que seas un genio y que debas comprar más. Y solo porque las acciones pierden valor no significa que seas un idiota y debas venderlo todo. Estas son algunas de las frases de Ben Graham, el mentor de Warren Buffett, en su libro:

"El secreto del éxito financiero está dentro de la persona. Si se llega a ser un pensador critico que no acepta ningún ´hecho´ del mercado como articulo de fe, y si se invierte con confianza paciente, se podrá sacar un buen partido de manera sostenida, incluso en los peores periodos bajistas del mercado. Desarrollando la disciplina y el coraje personal es posible impedir que los cambios de humor de las otras personas rijan el destino financiero personal. Al final, el comportamiento que tienen las inversiones de una persona es mucho menos importante que el comportamiento que tiene esa persona".

“Aunque el entusiasmo puede ser necesario para los grandes logros en otros ámbitos, en Wall Street conduce de manera prácticamente invariable al desastre”.

“Toda la infelicidad humana tiene un mismo origen: No saber estar tranquilamente sin hacer nada en una habitación”.

Error #3: Invertir en lo que está de moda.

En 1637 todos estaban invirtiendo en tulipanes. Las cosas terminaron mal.

En 1929 todos estaban invirtiendo en acciones. Las cosas terminaron mal.

A finales de los 90 todos estaban invirtiendo en empresas por internet que no tenían ingresos. Las cosas terminaron mal.

En el 2006 todos estaban invirtiendo en bienes raíces inflados. Las cosas terminaron mal.

Lección: No puedes esperar estar en lo correcto haciendo lo mismo que hacen todos los demás.

Warren Buffett es una prueba de lo valiosa que puede ser esta lección. En lugar de subirse al carro donde miles de aficionados estaban acumulando pequeñas fortunas en el auge tecnológico de los noventa, Buffett se mantuvo alejado. Admitió que simplemente no conocía esa industria, y sin conocimientos esencialmente estaría apostando. Me encanta esta historia y esta forma de actuar de Buffett. Warren Buffett es un inversor legendario, y una de las razones de eso es porque solo invierte en lo que conoce y entiende.

Error #4: Comprar cuando todos están comprando y vender cuando todos están vendiendo.

Este error es similar al anterior, así que vuelvo y te repito la lección: No puedes esperar estar en lo correcto haciendo lo mismo que hacen todos los demás.

Si Walmart anuncia unos descuentos del 50%, te aseguro que casi todas las personas se formarían para comprar. Sin embargo, cuando Wall Street anuncia que tiene descuentos del 50% o más, la persona promedio se esconde y repite como todos los otros loros: “Estamos en crisis”. “La economía colapso”. “Voy a vender todo mi portafolio por lo que me den”. Por este comportamiento es por lo que las personas promedio rara vez ganan dinero de forma sostenida en el mercado de valores.

La próxima vez que todos estén vendiendo, considera comprar, y la próxima vez que todos estén comprando, considera vender

Error #5: No saber leer reportes financieros.

Si estas comprando bienes raíces pero no entiendes ni sabes leer los estados financieros de las propiedades, estás apostando, no invirtiendo.

De la misma manera, si estas comprando acciones y no sabes leer reportes financieros, lo más probable es que estés especulando.

Sin embargo, debes comprender lo que sucede detrás de los reportes. Si las personas están anticipando que el reporte que está a punto de dar una compañía sea muy bueno, entonces el precio de la acción de dicha compañía puede subir a un precio ridículo, haciendo que la inversión deje de tener sentido en ese momento. De la misma

manera, un reporte financiero mediocre puede hacer que la acción se desploma. Aquí es donde los inversionistas no hacen su trabajo. ¿Por qué el reporte fue mediocre? ¿Acaso los administradores pueden darle una vuelta al asunto? Investiga la compañía, y si ves que tiene altas probabilidades de mejorar en un futuro, tal vez debas considerar comprar ahora que su precio por acción ha bajado. Los precios altos y bajos de las acciones en el mercado de valores son muy engañosos. No te guíes únicamente por ellos. A veces las acciones de compañías horribles cotizan a precios muy elevados y a veces las acciones de compañías solidas cotizas a precios muy bajos. Todo es relativo. Investiga y no te dejes llevar por la forma en la que se comportan los demás.

Error #6: Tomar consejos de personas pobres.

Warren Buffett dijo: “Wall Street es el único lugar del mundo donde las personas que llegan en Rolls Royce le piden consejos financieros a las personas que llegan en transporte público”.

La mayoría de los asesores financieros son un completo desastre. La mayoría son vendedores que les pagan por comisión. No les interesa ayudarte a tener éxito, solo les interesa venderte sus productos para ganar una comisión. Aunque hay algunos asesores excelentes, la verdad es que la mayoría son empleados que jamás han invertido dinero y que trabajan por un cheque de nómina. Ten mucho cuidado a quien escuchas y de quien recibes consejos.

CUANDO VENDER UNA ACCION

Lo único más difícil que comprar una acción es decidir cuándo venderla. Ya sea para recortar tus perdidas u obtener una ganancia, no es sencillo tomar esta decisión. Si una compañía esta perdiendo terreno en su sector o se esta desempeñando por debajo del nivel que esperabas, debes considerar venderla. Nunca olvides la regla número uno de Warren Buffett a la hora de invertir: ¡Nunca pierdas dinero!

De la misma manera, si compraste una acción esperando que se apreciara para venderla y efectivamente la acción ha subido de precio, la ganancia no la obtienes sino hasta el momento en que decides vender. Aunque esto parece simple sentido común, muchos inversionistas parecen olvidarlo y prefieren esperar a ver si la acción repunta aun más, solo para terminar vendiéndola después cuando en lugar de subir, baja de precio.

Cuando unas acciones que posees se están volviendo muy populares, la relación P/E se esta inflando y los amateurs están comenzando a comprar y a distorsionar todo, debes tener cuidado. Tal vez debas considerar vender una parte de tus acciones por precaución y conservar el resto. Todo depende de tu plan de inversión. Solo recuerda que cuando la multitud comienza a invertir en algo (acciones, bitcoin, bienes raíces, etc.), las cosas nunca terminan bien.

Al final, el secreto para saber cuándo vender y cuándo conservar una acción está en la información que tengas. Debes mantenerte lo mejor informado que puedas. Nada influencia más el mercado de valores que las noticias. Cada vez que el presidente Trump comparte un Twitter, el Dow Jones sube o baja. Cada vez que la Fed anuncia que hará un recorte de tasas, el mercado responde al alza. Lee periódicos sobre economía y negocios. Investiga en internet y

mantente al tanto de todo. La información es el nuevo dinero del siglo 21. El que tiene la información, tiene el control. Mantenerte informado es como comprar un seguro: Entre más información tengas, más segura será tu posición.

En resumen, el mercado de valores no es una ciencia exacta. Cuando se trata de vender o conservar una acción, puedes encontrar indicadores que te den pistas, pero al final, tú eres quien debe tomar una decisión. No mezcles tus emociones a la hora de invertir e invierte siempre racionalmente. Recuerda siempre que los inversionistas más ricos y exitosos de todos son los que tienen un nivel más avanzado de educación financiera. El ROI que obtendrás es proporcional a la cantidad de libros y cursos que tomarás. El conocimiento es el mayor activo de todos.

Necesitas aprender a encontrar acciones subvaloradas que paguen dividendos sin importar si el precio sube o baja. Puedes buscarlas en la bolsa de valores de tu país o comenzar a estudiar mercados más fuertes cómo la bolsa de valores de Toronto o de Nueva York. Una vez que encuentres la compañía indicada, el siguiente paso es llamar a una casa de corretaje o averiguar por internet. Lo importante es que si consigues invertir en acciones solidas que paguen dividendos constantes y se aprecien con el tiempo, tendrás una poderosa fuente de ingresos pasivos que aumentará de valor en el tiempo.

Recuerda que los activos valiosos son como el buen vino: Mejoran con el tiempo.

Comienza a invertir lo más pronto posible. Entre más rápido inviertas, más intereses ganará tu dinero.

Capítulo 22
Membresías

"Los ricos están comprometidos con ser ricos. Los pobres solo desean algún día volverse ricos".

-T. Harv Eker

Esta forma de ganar ingresos pasivos es similar a los cursos virtuales, aunque se diferencia en algo importante: Cómo tiene un precio de entrada por lo general bajo, la conversión es más alta. Más importante aún, con una membresía estas creando ingresos pasivos constantes a diferencia de otros métodos donde tienes que estar vendiendo constantemente. Una vez que escales este negocio, puedes comenzar a ganar miles de dólares al mes. Imagínate lo siguiente:

- Una membresía contigo cuesta $43 dólares.
- Tienes 4,000 miembros.
- Tu ingreso pasivo mensual es de $172,000.
- Tu ingreso pasivo anual es de $2,064,000.

Evidentemente toma mucho trabajo y esfuerzo llegar a ese nivel, pero con un excelente producto y un buen marketing, con el tiempo el negocio puede escalar a niveles sorprendentes. ¿Cómo puedes conseguir 4,000 o más miembros?

1. Elige un tema que apasione a las personas.
2. Ofrece una membresía irresistible.

3. Conviértete un experto en marketing digital y en conseguir nuevos miembros con poco esfuerzo de forma automática.

Sencillo, pero no fácil. La membresía a la que se suscriban las personas puede ser un ingreso a un sitio web con un usuario y una clave, o sencillamente puede ser un correo que reciban de tu parte periódicamente. Miremos algunos modelos que puedes implementar:

#1 Tips

Si eres un experto en un tema que le apasiona a muchas personas, puedes enviarles a tus miembros un correo semanal personalizado con tips y consejos sobre el tema que hayas elegido. Es algo realmente simple que no te tomará más de media hora diseñar un correo o un episodio, y como eres un experto, puedes escribir por anticipado para todas las semanas del año y luego automatizar el proceso usando www.aweber.com.

#2 Inspiración o humor

Si eres bueno escribiendo textos que inspiran o cosas graciosas, las personas estarán dispuestas a suscribirse para comenzar el día leyendo lo que tienes para ellos. Si puedes hacer reír a las personas o hacerlas sentir mejor con respecto a ellas mismas, eventualmente puedes cobrar por eso. Puedes comenzar con una prueba gratuita de un mes donde no pidas tarjeta de crédito ni nada por el estilo, y si las personas aman tu contenido, puedes comenzar a cobrar entre $5 y $10 dólares al mes.

Puede que esto no sea mucho, pero si consigues que 1,000 personas compren una membresía de $5/mes, comenzaras a ganar

$5,000 al mes de ingresos pasivos. Y 1,000 personas dispuestas a pagar $5 al mes no parece imposible, ¿o sí?

#3 Estilo Netflix

Puedes seguir el mismo método que implemente Netflix y subir contenido a un sitio donde los miembros puedan mirarlo o descargarlo.

Al principio, tienes que invertir tiempo desarrollando el contenido, pero una vez termines esta parte, solo necesitas enfocarte en conseguir personas que se suscriban constantemente. La clave es que te enfoques en crear contenido de un tema que te apasione o que conozcas a la perfección (música, deportes, inversiones, cocina, mascotas, viajes, carros, etc.) Fílmate, crea episodios, escribe e-books, o pdfs, o audios, o lo que se te ocurra. El punto es que el contenido que crees debe ser muy atractivo para el nicho al que apuntas para que las personas compren una membresía y no piensen en cancelarla nunca. Ocasionalmente puedes subir contenido nuevo, pero una vez que subas el contenido inicial, tu trabajo está prácticamente hecho.

#4 Sitio de citas

Las citas siempre serán un campo muy lucrativo. Existen muchas apps muy populares y lucrativas que se dedican a esto. Lo que tú puedes implementar para destacarte es enfocarte en hobbies o pasiones específicas que unan a las personas.

Si amas los perros, o el futbol, o las novelas, ¿no te gustaría que te presentaran a alguien que comparte estas pasiones contigo? Aunque

existen muchos sitios de citas, esta pequeña pero importante diferencia te permitirá comercializarlo más fácil. Con una campaña de marketing atractiva y una experiencia divertida (necesitarás un desarrollador para esto) puedes atraer a muchísimas personas. Puedes ofrecer un mes gratis y luego un pago mensual o anual para continuar siendo miembros. Ni siquiera tiene que ser un sitio de citas, puede ser un sitio donde personas interesadas en un mismo tema se reúnan y puedan conectarse. Por ejemplo, puedes crear un sitio de bienes raíces done inversionistas, vendedores, banqueros, constructores, contadores, tasadores, prestamistas y administradores se reúnan, intercambien ideas, soliciten consejos y conecten con personas o profesionales que puedan llegar a necesitar. ¡Sin duda yo sería el primero en unirme! Se trata de usar tu imaginación y pensar en grande.

#5 Tips sobre salud/fitness

Cada vez son más las personas que buscan un estilo de vida saludable y se preocupan por su estado físico. Con tips, consejos, estrategias y contenido apropiado puedes conseguir una audiencia masiva. Comida saludable, rutinas de ejercicios, hábitos que se pueden implementar, etc. A todo esto le sumas tu toque personal y conseguirás miembros felices que disfrutarán mucho de tu contenido.

#6 Membresía de cursos

En lugar de cobrar una sola vez por adquirir tu curso, puedes convertirlo en una membresía mensual o anual. Este modelo funciona especialmente bien si el contenido que ofreces son varios cursos educativos. Puedes vender una membresía por $50/mes donde

incluyas varios cursos que pueden hacer las personas. Aunque los miembros no se quedarán por siempre (ya que una vez que acaben de hacer todos los cursos no tienen motivo para renovar su membresía), puedes tener anuncios en Google y Facebook que te sigan generando nuevos miembros de forma constante. También puedes crear libros y regalarlos o venderlos a través de Kindle donde redirecciones a las personas a tu sitio de membresía.

#7 Plan de pago del curso a 12 meses

Este modelo funciona increíblemente bien para cursos premium que cuestan más de $900 dólares. Las personas por lo general prefieren pagar $90 al mes que pagar de entrada $900. Lo bueno de vender productos a este precio es que no necesitas que muchas personas ingresen cada mes para que obtengas una alta suma. Basta con que tengas 100 personas haciendo el curso que cuesta $90/mes para que así ganes $9,000 al mes o $108,000 al año. Nada mal, ¿no te parece?

#8 Suscripción de productos

Suplementos, café, té o productos de belleza pueden servir para conseguir una audiencia masiva de personas que compren una membresía para recibirlos. No necesariamente tienes que producir estos productos. Puedes afiliarte o ingresar a un red de mercadeo y vender los productos de alguien más aplicando este modelo. De esta forma, no tienes que encargarte de la producción, almacenamiento y envío. Es un ingreso 100% pasivo para ti si lo implementar correctamente.

#9 Software

Es uno de los modelos de membresías más lucrativos de todos, aunque requiere trabajo, soporte técnico y actualizaciones. Actualmente estamos trabajando en un software que pueden usar los inversionistas en bienes raíces. Las personas que lo deseen nos pagarán una membresía mensual o anual para poder usarlo. Es una poderosa fuente de ingresos pasivos si tienes conocimientos en estos temas o conoces a alguien que te pueda ayudar a desarrollar tu idea.

#10 Preguntas y respuestas

Si no quieres usar tu tiempo para crear contenido, puedes crear una membresía donde las personas te hagan preguntas o consultas y te encargues de responderlas. Requiere muy poco trabajo. Una vez a la semana o al mes te sientas y respondes lo mejor que puedas todas las preguntas que te puedan hacer. O puedes grabarte respondiendo cada una de las preguntas.

Si eres un experto en un tema y las personas disfrutarían mucho recibiendo asesoramiento tuyo o haciéndote consultas, puedes ofrecer una membresía aplicando este modelo y ayudar a muchísimas personas.

Comenzar con un negocio de membresías es una excelente forma de crear una sólida fuente de ingresos pasivos. No te preocupes por el desarrollo del sitio web o la forma en la que enviaras los correos a tus miembros. Existen herramientas como *MailChimp* y desarrolladores webs que se encargan de toda esta parte técnica. No tienes que ser un experto en todo. Todos los inconvenientes que crees que puedan

existir son muy fáciles de solucionar o puedes pagarle a alguien más para que se encargue de ellos. Lo importantes es que te enfoques en crear el mejor contenido o producto de todos y te asegures de que las personas lo disfruten o les sirva realmente en sus vidas. Si consigues eso, ya habrás hecho la parte más difícil de todas.

Capítulo 23
Email Marketing

"Si no construyes tus sueños, alguien te contratará para que construyas los suyos".

Una lista de correos puede hacerte ganar muchísimo dinero. Todo emprendedor, en esta era digital, debe tener una lista de correos electrónicos de clientes pasados o de clientes potenciales. ¿Por qué? Digamos que tienes una tienda en Shopify o en tu sitio web o vendes productos en Amazon y llega el *Black Friday*. En lugar de pagarle a Facebook o Google por publicidad, simplemente diseñas un correo atractivo alertando a lar personas de que tendrás unos descuentos masivos durante las próximas 24 horas. Si tienes una fuerte relación con las personas que conforman la lista de correos, tendrás éxito y ventas aseguradas.

Es más fácil tratar de venderle a personas que ya te conocen y han escuchado de ti o de tu negocio, que tratar de venderle tus productos a personas nuevas que no te conocen con promociones de pago. La buena noticia es que no necesitas tener una lista enorme de correos electrónicos para que esto funcione. 1,000 o 2,000 seguidores leales que valoren tu marca y tu trabajo pueden ser suficientes para construir una sólida fuente de ingresos pasivos. Lo que importan no es el número de suscriptores que tengas en tu lista, sino la calidad de estos suscriptores, es decir, que tanto aprecian tu marca. ¿Abren y leen regularmente tus correos? ¿Toman acción cuando les ofreces algo

especial? ¿Le cuentan a sus amigos, familiares y conocidos sobre ti y tu marca? Eso es lo que importa.

CÓMO MONETIZAR EL EMAIL MARKETING

Tu lista de suscriptores puede ser una fuente de ingresos absolutamente masiva y pasiva… si lo haces bien. Aquí te mostrare algunas maneras de monetizarla:

#1: Marketing de afiliados: Busca un producto excelente que le pueda interesas a tus suscriptores, afíliate y promociónalo haciendo campañas de email marketing con tus suscriptores.

#2: Coaching: En general, los lectores llegan a su sitio porque necesitan ayuda o desean aprender algo de ti. Entonces, ¿por qué no capitalizas eso? Lo más probable es que haya un grupo de personas en tu lista que estarán felices de pagarte por recibir tu consejo, conocimiento y ayuda.

Crea un esquema rápido sobre cómo funcionará tu entrenamiento y ofrécelo a tu lista. Diles que solo lo ofrecerás a un pequeño grupo en una oferta por tiempo limitado. Los resultados pueden terminar sorprendiéndote.

#3: Suscripciones: Muchos emprendedores están obteniendo ganancias a través del email ofreciendo un boletín de suscripción de pago. Puedes comercializarlo entre tu lista de contactos como una forma de obtener un contenido *Premium* por una tarifa mensual. Si

las personas valoran el contenido gratuito que les envías, seguramente considerarán suscribirse a tu lista para recibir contenido *Premium*.

La clave aquí, obviamente, es asegurarse de que el contenido *Premium* que les estás dando sea realmente *Premium*. Quieres que ellos puedan sentir de inmediato que están haciendo que su dinero valga la pena. También, querrás asegurarte de no dar ese contenido en otro lugar.

#4: Vende productos propios: Cuando tienes una lista de personas que ya están interesadas en ti, en tu negocio y en lo que tienes que decir, es como si tuvieras una audiencia personalizada lista para comprarte porque confían en ti. Puedes vender productos propios a través de Amazon, Shopify, eBay, Mercado Libre o a través de tu propio sitio web. En los correos que envíes promocionando tus productos propios, asegúrate de incluir un botón que redireccione a las personas al producto.

#5: Reorienta los carritos de compra abandonados: Si tienes una tienda online, sabrás que algunos compradores abandonan sus carritos justo en el momento de la compra. Cuando esto ocurra, vuelve a contactarlos. Comunícate con ellos y pregúntales por qué no compraron. Envíales un enlace para volver a su carrito, o incluso ofréceles un descuento para que vuelvan a comprar. El email marketing te permite implementar todas estas estrategias de forma automatizada para aumentar tus ventas.

CÓMO CONSTRUIR UNA LISTA DE CORREOS EFECTIVA

#1: Escoge un nicho: El nicho de mercado que vayas a elegir debe ser apasionado por el tema que vayas a tratar. Fitness, mascotas, inversiones, música, deportes, gastronomía, y temas así son ideales porque las personas sienten una gran pasión por ellos.

#2: Busca a las personas de tu nicho: Usa redes sociales, blogs o publicidad paga para llegarle a tu público objetivo.

#3: Consigue el correo de las personas: Para que las personas estén dispuestas a darte su correo electrónico, necesitas un *imán* que las atraiga a tu lista y se suscriban. No le pidas a la gente que te de su correo porque si, ni tampoco ingreses en foros y sitios web a molestarlos. No existe nada peor que alguien mendigando a las personas de forma desesperado a que se unan a su lista de correos. No actúes de esta manera. Debes darle algo a cambio a las personas para que decidan unirse por su cuenta. Un PDF, un libro gratuito, unos tips especiales, o cualquier cosa que se te ocurra que las personas encuentren valioso y relevante. Recuerda que el secreto en el mundo digital es entregar contenido de valor a tu audiencia de forma masiva. De esta forma, no solo tendrás una gran lista de correos electrónicos de personas que valoran lo que haces, sino que la conservarás y nadie abandonará la lista. Puedes crear una *landing page* donde las personas ingresen y se suscriban a tu lista. Existen muchos videos en YouTube que te explicaran este proceso paso a paso. También puedes contratar a un desarrollador web para que te ayude con esto. Más adelante te mostrare las plataformas de email marketing que te ayudarán a organizar, diseñar y automatizar el envío de los correos a tu audiencia.

#4: Sigue entregando contenido valioso a las personas: No importa que las personas ya te hayan dado su correo electrónico, si quieres que no abandonen la lista, abran siempre tus correos, estén enganchadas con tu negocio y tus productos, debes continuar entregándoles periódicamente contenido valioso y gratuito. Puedes redireccionarlas a tus blogs, a tus redes sociales o hacer webinars de temas que les apasionen. Lo importante es que seas constante y las personas de tu lista siempre tengan una razón para tomarse el tiempo en abrir y leer los correos que les mandes. Debes entrenarlos para esto, y la forma en que lo haces es brindando contenido valioso.

#5: Monetiza: Aunque debes enfocarte en el contenido de valor, de vez en cuando puedes incluir una oferta. Puedes redireccionarles a tu ecommerce, a Amazon, a tu tienda en Shopify, al producto o servicio que estas vendiendo como afiliado, etc. Debes conocer a tus suscriptores para saber qué productos venderles. Si las ofertas que les haces solo te benefician a ti, nadie te comprará nada. Conoce a tu público, investiga que le apasiona y que problemas tiene, y véndele un producto con base a esto. Al final, no se trata de vender porque sí. Se trata de ayudar a tus suscriptores y ser recompensado por eso.

#6: Automatiza: En algún punto (o desde el principio si deseas), puedes contratar a un AV (asistente virtual) para que se encargue de todo (es lo que nosotros hacemos) o usar una plataforma de email marketing como MailChimp. Llegado a este punto, el ingreso que obtendrás será un ingreso pasivo y podrás continuar con el siguiente. ¡Eso es todo!

PLATAFORMAS DE EMAIL MARKETING

Elegir la mejor herramienta para automatizar una campaña de email marketing es fundamental por muchas razones. Entre ellas, la optimización del trabajo y el ahorro de tiempo, así como el aumento de la probabilidad de éxito de la estrategia. Te mostraré las mejores y más populares plataformas para optimizar y automatizar tus campañas de email marketing.

1. Mailchimp.
2. Get Response.
3. Active Campaign.
4. Converkit.
5. Aweber.

La mejor forma de aprender a manejarlas es hacer la prueba gratuita con cada una y luego decidir cual se ajusta más a tus necesidades. Recuerda que en YouTube encontrarás muchos videos que te explicarán cómo funcionan estas plataformas mejor de lo que yo podría hacerlo en este libo.

CONSEJOS EN EL EMAIL MARKETING

1. *No hagas spam:* Existen reglas que debes cumplir para que tu correo no sea considerado spam: Evitar el uso de links inapropiados, uso abusivo de mayúsculas, etc. Asegúrate de diseñar los correos de tal forma que no terminen en la bandeja de los correos no deseados de tus suscriptores.

2. *Incentívalos con cosas gratuitas:* A todas las personas les gustan las sorpresas. Y, más aún, si esas sorpresas implican cosas gratuitas. Entonces, con esto en mente, usa esa idea con tu lista.

Crea un par de contenidos que sepas que atraerán directamente a tus suscriptores y los ayudarán. Luego, ofrece ese contenido gratuito como una "bonificación sorpresa". Tu lista terminará amando estos obsequios y será un gran avance para solidificar realmente una relación de confianza con tus suscriptores.

3. *Aumenta la lista de correos con el tiempo:* Trabaja en tus redes sociales, en tu tienda virtual y en tu blog para aumentar las personas que estarían dispuestas a pertenecer a tu lista de correos electrónicos. Entre más personas tengas, mejor.

4. *Segmentar:* Segmenta tus suscriptores en la mayor medida de lo posible. Puedes segmentarlos por personas que te han comprado, personas que no te han comprado aún, gustos, edades, nacionalidades, etc.

5. *Mejora el diseño:* Es posible que tengas una lista increíble, con suscriptores activos e interesados y con un producto o servicio perfecto para vender. Pero si tu diseño no es el adecuado, no obtendrás los resultados deseados. Trabaja para mejorar tu diseño por correo electrónico y verás como tus ventas aumentan notablemente. Si no tienes el tiempo o la habilidad para hacer un diseño que atraiga a los usuarios, contrata a alguien más que pueda hacerlo. Esta inversión se traducirá en nuevos compradores.

6. *Mantén el equilibrio:* Nunca vas a tener éxito si lo único que te preocupa es vender. Ahí es donde el equilibrio entra en juego. Deja que tus lectores sepan desde el principio lo que pueden esperar con tu lista, y no los bombardees con lanzamientos de

ventas inesperados. Concéntrate primero en ofrecer valor y en establecer relaciones, y luego comienza a introducir aquellas ofertas y promociones que sepas que ayudarán a tus lectores.

Capítulo 24
Máquinas expendedoras

"El dinero es solo un vehículo. Te puede llevar a donde quieras, pero no te reemplazará como el conductor".

-*Ayn Rand*

Las máquinas vending o máquinas expendedoras son uno de los mejores negocios que se puede implementar para ganar ingresos pasivos. Las máquinas expendedoras o vending son unos empleados ideales, pues no se reportan enfermas y trabajan las 24 horas, los siete días a la semana, todo el año. No piden vacaciones, bonificaciones y no solicitan aumentos. No forman sindicatos ni hacen protestas. ¡Lo único que buscan es hacerte ganar mucho dinero! Y es que las ventajas que ofrecen este tipo de máquinas a sus operadores son enormes: Un punto de venta diminuto; cero o mínimo personal, un bajísimo costo de renta y mantenimiento y lo que es mejor, funciona 24/7. Sólo basta con encontrar el espacio más transitado de una zona, (un flujo importante y constante de gente) como puede ser un supermercado, una escuela, un parque de diversiones, un aeropuerto, o tienda departamental.

¿CÓMO GANAR DINERO CON MAQUINAS EXPENDEDORAS?

A continuación te mostrare los puntos más importantes que debes tener en cuenta para ganar dinero en este negocio.

#1. No compres máquinas expendedoras… por ahora.

No compres ninguna maquina hasta que tengas primero un espacio para ubicarla. Este sencillo consejo ha permitido a muchas personas que están comenzando no perder dinero en este negocio. El secreto de las máquinas expendedoras no es el dinero invertido ni las maquinas, sino los espacios donde se ubican las máquinas y los términos negociados. Esa es la clave. Así que antes de que salgas y compres máquinas expendedoras, consigue espacios. La ubicación es la clave en este negocio.

#2. Busca espacios, no máquinas.

Tal como menciono en el punto anterior, la clave del negocio es contar con espacios atractivos y altamente transitados. Puedes tener las mejores máquinas, pero si no tienes un buen punto de venta, sólo tendrás una linda bodega con lindas máquinas. Serán temas de conversación, sin duda alguna, pero no te generarán dinero. Lo que te hará ganar ingresos pasivos son los espacios, no las maquinas. Las maquinas puedes comprarlas cuando quieras, los espacios no.

#3. Aprende a negociar.

Muchas personas quieren hacer este negocio en grande, compran millones en máquinas y luego intentan instalarse en los mejores puntos de su ciudad, centros comerciales, supermercados, universidades, etc. Sin embargo, se encontrarán con personas muy hábiles entrenadas para negociar los espacios como lo son gerentes y administradores, encargados de conseguir los mejores precios de arriendo a cambio del menor espacio posible en los lugares de menos interés en sus centros comerciales.

Es vital que aprendas a negociar con personas hábiles, saber qué les interesa, qué ofrecerles, qué precios de arriendo ofrecer, etc. Si no sabes negociar, fracasarás. Terminaras alquilando los peores lugares con los peores términos. Saber negociar no solo te ayudará a tener éxito en este negocio, sino en la vida misma.

#4. Selecciona las maquinas adecuadas.

Cuando ya cuentas con tu punto de venta, es necesario escoger las máquinas adecuadas. Existen de todo tipo: Juegos mecánicos, máquinas expendedoras que entregan productos, máquinas de desafíos, máquinas para pequeños espacios, máquinas para grandes afluencias de públicos, máquinas que venden alimentos, dulces, juguetes, servicios higiénicos, todas de diferente fabricación, algunas que consumen electricidad, otras que no, algunas que requieren mayor mantenimiento, etc.

Es tan grande la variedad de opciones que no puedes desperdiciar el punto ya negociado con máquinas no adecuadas. Debes tener la mejor combinación de *Punto de venta + Tipo de máquina*, ya que de otra forma, o desperdiciarás un buen espacio, o una buena máquina, y lo que es peor, perderás tu dinero. La máquina que selecciones debe encajar perfectamente en el espacio donde se

ubicará y debes considerar el perfil de las personas que transitarán por ese lugar más frecuentemente.

También debes considerar la calidad de la maquina y su desempeño. Puedes tener el mejor punto de venta, a un excelente precio de arriendo y ofrecer atractivos productos a tus clientes, con altos márgenes de ganancia, pero si tu máquina falla permanentemente, todo lo bueno que estás haciendo se irá al suelo debido a una máquina en mal estado que no se desempeña óptimamente. Ocúpate de que tu máquina esté siempre disponible para tus clientes y, que en el caso de fallas o mantenciones, se pueda corregir en el menor periodo posible de tiempo, ya que cada minuto que tu máquina está fuera de servicio, es dinero que tu negocio está perdiendo.

#5. Automatiza el negocio.

Recuerda que la meta es convertir este negocio en una fuente de ingresos pasivos. Por definición, como ya hemos visto en este libro, un ingreso pasivo es aquel que te permite generar ingresos sin estar presente ni tener que trabajar físicamente. El negocio de máquinas expendedoras es ideal para esto. Puedes comenzar con una maquina a la vez, ir aprendiendo cómo funciona el negocio, cómo se administra adecuadamente e ir aumentando tu portafolio de máquinas expendedoras. Con el tiempo, a medida que aumente tu flujo de efectivo, puedes contratar a una persona o a una empresa para que se encargue del mantenimiento de las maquinas, la contabilidad, el pago del alquiler, el transporte de los productos, etc. Tu estrategia a largo plazo debe ser liberarte del día a día, poner a alguien a cargo y seguir recibiendo dinero periódicamente. De esta forma, podrás enfocarte en otro negocio, automatizarlo, y repetir el proceso. Cuando menos te lo

esperes, tendrás varias fuentes de ingresos pasivos provenientes de varios tipos de negocios, y de eso se trata esto.

¿CÓMO CONSEGUIR LAS MEJORES UBICACIONES?

Al igual que con los bienes raíces, la ubicación es prácticamente todo en este negocio. El espacio y los términos que logres negociar con el dueño o el administrador determinará si tendrás éxito en este negocio o no.

Debes saber que el dueño o administrador de un área, si bien busca rentabilizar sus espacios, no está dispuesto a arrendarlos a cualquier persona que esté dispuesta a pagarlo. Debes inspirar confianza, transmitir transparencia, responsabilidad y una clara visión sobre tu negocio. El acuerdo que debes proponerle debe ser uno que beneficie a ambas partes. Si ya tienes identificados varios espacios que son atractivos donde sabes que tu máquina expendedora se desempeñará de la mejor manera, lo siguiente es pedir una reunión con el gerente, administrador o dueño del lugar para tratar de llegar a un acuerdo y que te arriende el espacio.

Existen unos pasos básicos para comenzar la negociación:

1. Preguntar quién manda.
2. Preséntate como un empresario responsable que inspira confianza. La primera impresión es la más importante. Cuéntale un poco sobre tu vida, los proyectos en los que has estado involucrado, negocios o empleos que has tenido, donde estudiaste y cualquier aspecto que consideres relevante mencionar sobre tu vida personal o profesional.
3. Ofrece rentabilizar espacios y mejorar la experiencia de los clientes. Muéstrale un plan de negocios claro que beneficiará a todas las partes involucradas.

4. Establece una reunión posterior, donde aclares todas las dudas que se tengan o firmes el contrato para comenzar.
5. Si te rechaza por cualquier motivo, agradécele mucho por su tiempo, entrégale tu información de contacto y dile que si en el futuro tiene la intención de arrendar un espacio, considere llamarte.

Hablemos un poco de los puntos más relevantes.

¿Recuerdas lo que cualquier dueño o encargado de espacio busca? Ya sea que estés tratando con un dueño de un pequeño negocio o un administrador de un gran centro comercial, debes tener presente que esta persona no puede darse el lujo de rentabilizar sus espacios de cualquier manera. El encargado debe velar por el servicio y la experiencia de los clientes. Es decir, si el gerente de un centro comercial ve la oportunidad de generar ingresos arrendando a muy buen precio un espacio a un negocio que venderá comida chatarra en un lugar donde hay gimnasios y los clientes son por lo general deportistas o personas que tienden a comer comida saludable, probablemente el negocio estará destinado al fracaso y la clientela habitual dejará de frecuentarlo. Un dueño o gerente inteligente no sacrificará las visitas de su público objetivo por ganar un ingreso extra.

Dicho lo anterior, ¿qué crees es lo que puedes ofrecerle a un dueño de un espacio frecuentado para que te permita instalar tus futuras máquinas expendedoras? ¡Exacto! *Mejorar la atención a sus clientes*. El ingreso que ganará contigo, si bien puede ser importante para esta persona, no lo es tanto cómo la experiencia que puedan experimentar sus clientes con los productos o servicios que ofrezcas. El siguiente paso entonces es demostrarle que la máquina expendedora que piensas instalar cumple con este propósito.

Tu oferta será que el dueño obtendrá una ganancia al arrendarte un espacio y que proveerás un servicio muy atractivo a los clientes que frecuentan el lugar, ya sea con máquinas de gaseosas, dulces,

fotografías, juegos mecánicos o de lo que se trate tu negocio de máquinas expendedoras. De esta forma, gana el dueño y ganan sus clientes. Si logras demostrar esto en la presentación que hagas, tus probabilidades de éxito serán mayores.

Rentabilizar sus espacios y mejorar la experiencia de sus clientes. No olvides esa frase, porque es música para los oídos de un dueño o encargado del espacio que deseas.

Para esta reunión tu preparación es fundamental. Necesitas llevar fotos impresas de las máquinas que ofrece tu proveedor e ir preparado con lo que quieres y estés dispuesto a ceder. Por ejemplo, tienes que estar preparado para las siguientes preguntas: *¿Cuánto es el arriendo que quiere pagar? ¿Cuándo podemos comenzar? ¿Sus máquinas gastan mucha electricidad? ¿Tiene maquinas operando en otros espacios? ¿En cuáles? ¿Puedo hablar con la persona que le arrendo ese espacio? ¿Cuánto tiempo lleva en el negocio?*

Prepárate para lo peor y espera lo mejor y recuerda siempre mantener tu postura de empresario. No olvides que no estás pidiendo un favor ni mendigando nada, estás buscando socios que se beneficiarán de tu negocio. Muéstrate amable, seguro y dispuesto a colaborar. Tienes que saber venderte primero a ti mismo.

¿CUÁNDO ES UN BUEN NEGOCIO INVERTIER EN UNA MAQUINA EXPENDEDORA?

Esto no es ciencia espacial, es simple sentido común. Es un buen negocio invertir en una máquina expendedora cuando:

1. Produce flujo de efectivo cada mes.
2. Está ubicada en un sitio frecuentado por muchas personas.
3. Recuperarás tu inversión inicial en 1 o 2 años.

Ten presente estos tres puntos a la hora de considerar invertir en una máquina expendedora. Cada negocio es diferente y debes analizar cada situación por separada. Si conseguiste un gran espacio pero el administrador te va a cobrar un arriendo fijo que según tus cálculos superará a tus ingresos, entonces perderás dinero. En ese caso, no hace falta que te diga que es un mal negocio.

INGRESOS Y EGRESOS DE UNA MAQUINA EXPENDEDORA

Las máquinas expendedoras son un negocio, y como con cualquier negocio, debes conocer tus números: ¿Cómo son tus ingresos y gastos mensuales? ¿Cuáles son los precios de los proveedores? ¿Cuánto pagas de alquiler mensualmente? ¿Tienes deuda? ¿Cuánto pagas por concepto de deuda mensualmente? ¿Cuáles son tus gastos operativos? ¿Cuánto necesitas ganar al mes para permitirte contratar a alguien que se encargue de operar el negocio? ¿Cuántas maquinas debes tener para llegar a esta cifra? Debes conocer los números de todo tu negocio, y más específicamente, de cada máquina por separada. De esta forma sabrás cuales son las maquinas más rentables y cuáles son las que se desempeñan de forma más mediocre o incluso trabajan con perdida. Asegúrate de calcular tus rentabilidades periódicamente para que sepas cómo va el negocio. Al menos una vez al mes debes hacer esto para ver si los ingresos están aumentando o disminuyendo. Este ejercicio te permitirá conocer tu negocio para que en un futuro puedas explicarle a la persona que contratarás todos los detalles.

¿CUÁNTO PUEDES GANAR?

Las máquinas expendedoras son un buen ejemplo de ingresos pasivos, lo que significa que el propietario del negocio no tiene que estar presente para generar dinero. Una sola máquina expendedora normalmente no da ganancias muy altas, por lo que tus ingresos en este negocio están determinados por la cantidad de máquinas que estés dispuesto a operar. Dicho eso, cabe destacar que hay algunas excepciones en donde una sola máquina te puede generar ganancias correspondientes a más de $1,000 dólares al mes, lo que no es menor. Estas máquinas generalmente son de snacks o bebidas y pueden costar aproximadamente $15,000 dólares cada una. Existen maquinas mucho más costosas y mucho más económicas. La cantidad que puedes ganar depende de las maquinas que implementes, los espacios que consigas y tu compromiso con estar al frente del negocio operándolo a su máxima capacidad. De cualquier manera, la clave de este negocio es tener muchas máquinas diferentes en varios lugares estratégicos. No te preocupes si te toma mucho tiempo al principio ganar una cantidad de dinero considerable. Recuerda que estas en una *maratón*, no en un *sprint*.

Puedes comenzar en este negocio sin tener que renunciar a tu empleo de inmediato, sin descuidar tus otros negocios o sin abandonar tus estudios. Lo importante es que si te interesa este tipo de negocios, te levantes de la cama, tomes la iniciativa y comiences a construir tu nueva columna de ingresos pasivos. En un par de años estarás disfrutando de muchas máquinas de imprimir dinero que te permitirán vivir en tus propios términos.

Capítulo 25
Marketing multinivel

"Tienes que gastar todo tu tiempo y energía creando algo que sea valioso para las personas a las que les pedirás que te compren".

-*Gary Vaynerchuk*

Antes de que pases al siguiente capítulo e ignores este tipo de negocio, dame una oportunidad para mostrarte que en las siguientes paginas no te enseñaré a organizar fiestas en tu casa para vender productos que nadie necesita ni nada por el estilo. Aunque este negocio está rodeado de mucha polémica y controversia, si se aplica correctamente y se tiene consistencia, puede ser una fuente de ingresos pasivos bastante rentable.

¿QUÉ ES EL MARKETING MULTINIVEL O MLM?

El marketing multinivel es una forma de vender productos y servicios a través de una cadena de distribuidores semindependientes en lugar de venderlos usando puntos de ventas tradicionales, cómo tiendas o pedidos a domicilio. Cada distribuidor que trabaja en la red tiene que hacer básicamente dos cosas. La primera es vender los productos o servicios de la compañía, y la segunda es reclutar más distribuidores para que cumplan con los mismos trabajos. A cada nuevo recluta se le enseña a que debe conseguir sus propios reclutas. Eventualmente, un distribuidor activo desarrollará una subestructura conocida como

línea descendente. Una vez que eso sucede, el distribuidor no solo obtiene comisiones en sus propias ventas directas, sino que también obtiene una comisión por las ventas de los distribuidores en su línea descendente. También existen bonificaciones y estímulos una vez se alcanzan ciertos niveles de ventas. Dado que cada distribuidor se beneficia de las ventas que se generan en su línea descendente, su mayor interés es ayudar a los que están por debajo de la línea a tener éxito.

Estas son las principales empresas que siguen este modelo de negocios:

- Amway
- Herbalife
- Avon
- Juice Plus
- Mary Kay
- Medifast
- Scentsy
- PartyLite

Existen cientos de compañías que operan de esta manera, y como con cualquier industria, muchas tienen resultados asombrosos y muchas tienen resultados mediocres.

LA CONTROVERSIA DE ESTE NEGOCIO

En cierto sentido, el marketing multinivel no es un esquema fraudulento ni una burbuja porque involucra la venta de productos o servicios a unos clientes que realmente los necesitan. Sin embargo, en

ocasiones, algunas empresas si efectúan prácticas fraudulentas de comercio que violan las leyes.

Existen muchas leyes y regulaciones que deben seguir las compañías que operan siguiendo este modelo de negocio. Antes de involucrarte en alguna red, debes asegurarte de que cumple con todos los requisitos de la ley y tiene un historial impecable. Existen muchas redes de mercadeo con una muy buena reputación, pero también existen muchas que son esquemas piramidales que operan al margen de la ley. En una pirámide, las comisiones que te pagan se basan en la cantidad de distribuidores que reclutes, La mayoría de las ventas se hacen a estos distribuidores para su uso personal en forma de "ejemplos". Estas pirámides nunca llegan al consumidor ni al público en general. Los productos o servicios que dicen comerciar (vitaminas, maquillaje, etc.) son solo una fachada para hacer parecer al negocio legítimo. Ser parte de una pirámide es muy arriesgado porque prácticamente todos pierden tiempo y dinero.

Es tu trabajo decidir si este es un camino que seguirás para construir tus ingresos pasivos o no, y en caso de seguir por este camino, es tu trabajo hacer una diligencia debida antes de involucrarte con una compañía.

EL PODER REAL DE LAS REDES

Una vez que comiences a buscar una empresa, debes centrarte en cómo funciona la línea descendente y compararla con las demás empresas. Una pregunta que debes hacer cada que analices una empresa de este estilo es: *¿Qué tan extensas pueden llegar a ser las líneas descendentes?* Cada empresa que opera de esta manera establece diferentes reglas que definen cuantos niveles pueden existir

a través de los cuales se pagará a los distribuidores. Algunas empresas vinculan el número de niveles con el volumen total de ventas, y algunas simplemente imponen un punto de corte arbitrario. En algunas ocasiones, una vez que han alcanzado cierto volumen de ventas, los distribuidores de la línea descendente pueden separarse del distribuidor principal y comenzar a operar como la cabeza de su propia cadena. En este punto, recibirás pagos de todos los que están por debajo de ti, al menos hasta que tus reclutas más exitosos se hayan separado. Mientras tanto, si eres diligente, continuarás reclutando gente periódicamente. Cada vez que tus reclutas hacen una venta, obtienes una comisión, y también obtienes una comisión cada vez que uno de sus reclutas hace una venta. Cuando esto se ponga en marcha, ni siquiera será necesario que continúes haciendo ventas por tu cuenta. Es ingreso pasivo en su máxima expresión.

No te vas a hacer rico vendiendo productos. El poder de este negocio está en la *red*, no en los productos. Ser un distribuidor con otros distribuidores trabajando para ti es donde el modelo de negocios realmente puede funcionar para ti.

¿REALMENTE EXISTEN PERSONAS QUE GANAN DINERO EN ESTE NEGOCIO?

¡Claro que sí! Cientos de miles de personas ganan dinero con este negocio e incluso muchas viven de él. Pero como con cualquier negocio que existe, la cantidad de dinero que se puede ganar es directamente proporcional a la cantidad de tiempo, compromiso y esfuerzo que se invierte. A los distribuidores promedio les toma un año completo, trabajando 12-15 horas al día, construir un ingreso de $800-$1,200 dólares al mes. Nada mal. Pero cómo dijimos

anteriormente, el verdadero poder está en las redes, es decir, en el ingreso pasivo o residual. En promedio, a las personas les toma 4-5 años construir un ingreso pasivo en este negocio. Analicemos cómo sucede.

Cada empresa que opera con un modelo de negocio MLM tiene su propio plan de compensación, que indica cómo se les paga a las personas de la organización. Este plan especifica que volumen de ventas necesitas cumplir para que la empresa te pague, así como cuantos niveles de línea descendentes te pagarán y bajo qué circunstancias calificarías para recibir bonos. Independientemente del tipo de plan que tenga la empresa que elijas, puedes ganar dinero siempre y cuando la empresa sea legitima, el producto tenga una demanda real y te esfuerces lo suficiente.

PREGUNTAS QUE RESPONDER ANTES DE UNIRTE A UNA RED

Ahora que conoces básicamente cómo funciona el marketing multinivel, puedes comenzar a buscar compañías y averiguar cuál cumple con tus expectativas. Asegúrate de obtener respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿Hace cuánto se fundó la compañía? ¿Cómo ha sido su trayectoria?
2. ¿Qué tipo de productos o servicios vende?
3. ¿Qué volumen de ventas tiene?
4. ¿El producto tiene un precio competitivo? ¿Las personas están dispuestas a comprar ese producto? En una recesión, ¿las personas seguirán comprándolo?
5. ¿Cuánto es la inversión para unirse a la empresa?

6. ¿Se debe alcanzar cierto nivel de ventas cada mes para ganar una comisión?
7. ¿Se debe reclutar nuevos distribuidores para ganar comisión?

Tener una respuesta clara para cada una de estas preguntas es un excelente punto de partida. Aunque el potencial que existe para ganar una fuente de ingreso pasivo es alto, debes saber en qué te estas metiendo. Conoce cuales son los costos iniciales de entrada para que no te lleves una sorpresa luego. Estos costos generalmente incluyen inventario y manuales de venta. Pregunta todo lo que se te ocurra antes de ingresar a una empresa MLM.

PROMESAS VS. REALIDAD

Las empresas de este tipo hacen muchas promesas, y es fundamental que sepas reconocer cuales de esas promesas son legítimas, y cuáles no.

Promesa #1: "Esta industria ofrece mejores oportunidades económicas que las demás".

La cruda realidad es que la gran mayoría de las personas que ingresan en este negocio pierden tiempo y dinero. El porcentaje de personas que gana dinero es muy bajo. La forma en la que está estructurado este negocio apenas puede soportar unos pocos ganadores. Si se necesita una línea descendente de mil personas para ganar un ingreso atractivo, esas mil personas necesitaran un millón de personas más para tener éxito. No es realista esperar que se recluten tantas personas. El dinero que obtienen los ganadores proviene del reclutamiento de los que no serán ganadores.

Promesa #2: "Las ventas directas son la mejor forma de vender".

Escucharás constantemente que vender directamente, cómo lo hace una empresa MLM, es la forma más popular y efectiva de vender. Esta promesa tiende a ser verdad. Las personas por lo general prefieren comprar productos a amigos o conocidos en lugar de comprarlos a un minorista o hacer la compra online. Un alto porcentaje de personas prefieren comprar de esta manera porque pueden ver, tocar y probar lo que están comprando. Sin embargo, esto no significa que vender sea fácil y no requiera ningún esfuerzo.

Promesa #3: "El marketing multinivel es el futuro".

En el futuro, todas las tiendas minoristas, los centros comerciales y los ecommerce se volverán obsoletos por el marketing multinivel. Al menos, eso es lo que escucharás en estas compañías. En la realidad, menos de un 1% de todas las ventas al por menor se hacen a través del MLM. Aunque esta forma de vender si está ganando fuerza gracias a las redes sociales y a la globalización, no está reemplazando las formas de venta tradicionales y es poco probable que lo haga en un futuro.

Promesa #4: "Tendrás un nuevo estilo de vida".

Unirse a este tipo de empresas no es solo ingresar a un nuevo negocio, sino que significa comenzar a experimentar un nuevo estilo de vida. Es convertirse en miembro de una nuevo familia. Una familia que te ayudará a conseguir la libertad que siempre has deseado. Estas son algunas de las promesas que probablemente te harán antes de ingresar. Escucharas muy seguido "sé tu propio jefe" y cosas por el estilo. Te

prometerán que podrás renunciar a tu empleo en cuestión de tiempo. Recuerda que nadie puede prometerte nada de estas cosas. Tener un estilo de vida único, libertad financiera y "ser tu propio jefe" está completamente en tus manos. Si no te esfuerzas, las cosas no aparecerán por arte de magia. Es tu responsabilidad alcanzar el éxito. Esto aplica para cualquier cosa que intentes en la vida.

TIPS PARA TENER ÉXITO EN LAS REDES DE MERCADEO

1. *Escoge sabiamente la empresa en la que te involucrarás:* Hay seis elementos claves que debes tener en cuenta antes de elegir una compañía:
    - 1.1. *Estabilidad:* Lo antigua que es la compañía y su reputación a lo largo de los años.
    - 1.2. *Productos o servicios:* La calidad de los productos o servicios que ofrece al público.
    - 1.3. *Plan de pago:* ¿La compañía es generosa con los distribuidores? ¿Cómo y cuánto paga por cada venta que realizas tú y tu línea descendente?
    - 1.4. *Integridad:* La transparencia en todos sus procesos y operaciones.
    - 1.5. *Perspectivas a futuro:* ¿Dónde se encuentra la compañía en este momento? ¿Tiene potencial de crecer y expandirse? ¿O se está contrayendo y está perdiendo terreno en el mercado?
    - 1.6. *Soporte:* ¿La compañía está dispuesta a entrenarte e invertir tiempo educándote para que tengas éxito? ¿La compañía tiene sistemas empresariales para facilitarte la vida?

2. *Practica lo que te enseñan:* Debes estar dispuesto a escuchar y poner en práctica lo que las personas más experimentadas te enseñarán, si quieres tener éxito. Recuerda que el éxito de las personas que están en la parte superior depende del éxito que tengas tú, así que ellos tienen mucho interés en que tengas éxito.

3. *Trabaja en tu línea descendente:* Debes estar preparado y dispuesto para pasar mucho tiempo entrenando y ayudando a los nuevos reclutas. Esta parte es fundamental. Si no estás dispuesto a trabajar en tus redes, no deberías ingresar a este negocio en primer lugar. La clave es crear relaciones a largo plazo y ayudar a las personas a que tengan éxito. Esa es la clave en este negocio. Su éxito es tu éxito.

4. *Usa internet:* La herramienta más poderosa de marketing actualmente es el internet. Puedes capturar tanto clientes como nuevos reclutas usando redes sociales o creando un propio sitio web personalizado y atractivo. Estas plataformas te permiten hacer seguimiento a todos aquellos que mostraron cualquier tipo de interés, ya sea en comprar el producto cómo en ingresar al negocio. No hacerle seguimiento a las personas que muestran interés es uno de los mayores errores que comete la gente.

5. *Atiende tu negocio:* El MLM es un negocio, y como cualquier negocio, si lo tratas como un hobby, te pagara como un hobby. Si quieres que algún día te pague como un negocio, debes tratarlo como tal todos los días. Probablemente llegarás a un punto donde necesitarás abogados, contadores y administradores que te ayuden con las operaciones del día a día.

6. *No renuncies a tu empleo… todavía:* Comienza poco a poco a construir unos ingresos estables. El dinero que ganes en tu empleo debe ser usado para los gastos del día a día, y el dinero que vayas ganando en tu negocio debe ser usado para invertir o expandir el negocio. Si renuncias, tendrás que usar el dinero que ganes de tu negocio para subsistir, y no podrás invertir o expandirte para ganar más dinero aún. La meta es renunciar, pero debes analizar cuando es el momento correcto para hacerlo. La meta no es renunciar para volver a buscar empleo al tiempo. Cada situación particular es diferente.

Al final, tu meta es hacer dinero. Mucho dinero. Pero debes definir cómo piensas lograrlo. Puedes vender el producto de la empresa y enfocarte en construir una base de clientes regulares. O puedes aprovechar el verdadero poder de las redes: Tener a otros distribuidores trabajando por debajo de ti y generándote ingresos pasivos. Ese es el verdadero potencial de este negocio.

Capítulo 26
Amazon Influencer

"No te preocupes por el fracaso; solo tienes que hacerlo bien una vez".

-Drew Houston

La llegada de los llamados "influencers" en internet y las redes sociales ha sido un fenómeno que ha logrado revolucionar el mercadeo a nivel digital y la forma de publicitar toda clase de productos y servicios frente a las masas. Amazon ha reconocido este fenómeno y ha ideado la manera de sumar esta ventaja a sus operaciones con el *Amazon Influencer Program*, un sistema diseñado para que los influencers puedan convertirse en promotores de sus productos para obtener recompensas y ganar dinero.

Amazon Influencers Program no es más que un método de monetización exclusivo para influencers con alta presencia en las redes sociales y un gran volumen de seguidores con un perfil ideal para promocionar el contenido de compras de Amazon.

CÓMO FUNCIONA

El programa Amazon Influencer permite que el usuario tenga su propia página en Amazon con una URL exclusiva que sirve para vender los productos que recomienda a sus seguidores. Los canales de redes sociales son el vehículo para aumentar las compras

calificadas, por las que Amazon pagaría un porcentaje por cada venta efectuada.

CÓMO INGRESAR AL PROGRAMA

Para registrarse al programa, debes hacer lo siguiente:

- Crear una cuenta en Amazon o si ya tienes una usarla.
- Tener una cuenta activa con una cantidad considerable de seguidores en Facebook, Instagram, YouTube o Twitter.
- Debes vincular tus redes sociales con Amazon y enviar la solicitud.
- Amazon examinará tus cuentas y el contenido que publicas. Esto puede tardar unos días.
- Luego de que Amazon verifica tu cuenta y te acepta en el programa, debes llenar una información personal y editar tu nueva "tienda".
- Puedes comenzar a promocionar los artículos que desees a través de tu nueva tienda.

QUIÉN CALIFICA PARA UNIRSE A ESTE PROGRAMA

Influenciadores de cualquier categoría pueden participar en este programa. Actualmente debes tener una cuenta de YouTube, Instagram, Twitter o Facebook para calificar. Estos estándares pueden cambiar un poco con el tiempo, así que no te desanimes si por el momento no calificas. Puedes ingresar a este link https://affiliate-program.amazon.com/influencers?tag=bisafetynet2-20#get-started y ver si cumples con los requisitos para calificar.

A partir los datos que brindes, Amazon se hará cargo de estudiar el perfil social observando la cantidad de seguidores, numero de publicaciones, interacción y otras métricas tales como el tipo de contenido y la relevancia para sus clientes y potenciales consumidores de la plataforma. Se te notificará si eres aprobado dentro de un par de horas o unos cuantos días. Por lo general es rápido la notificación.

Debes tener presente lo siguiente: No necesitas poseer millones de seguidores para unirte. Algunas de las personas que han estudiado el sistema de cerca, han descubierto influenciadores registrados con números que oscilan este los 5.000 y 10.000 seguidores. Si no calificas en el primer intento, puedes volver a completar tu solitud más adelante cuando aumenten las estadísticas de tus seguidores.

CÓMO USAR EL PROGRAMA

Una vez dentro del programa, los influencers tienen permitido crear listas en función de sus intereses o los intereses de los seguidores para introducir en ellas todos los enlaces de los productos de Amazon a promocionar. Debes asignar un nombre y una descripción a la lista y agregar los productos relevantes a mostrar. En YouTube hay muchos videos que te muestran paso a paso este proceso.

Para difundir este espacio, dichos usuarios reciben una URL única para que sus seguidores puedan ubicar fácilmente todos los productos recomendados por esa persona. Este enlace personalizado que te proporciona Amazon debes ubicarlo en tu biografía, blog o en las descripciones de los post o vídeos para que tus seguidores puedan comprar directamente desde este link y obtengas una comisión.

Una vez que se ingresa a este link, el usuario se encontrará con una especie de tienda que estará compuesta por una serie de imágenes en miniatura de los productos recomendados así como su precio y una breve descripción. Al darle clic a estos productos, podrá comprarlos y se te asignará una comisión. La maravilla de todo esto es que no necesitas producir, almacenar ni enviar ningún productos. Amazon se encarga de todo. Si las personas experimentan algún problema o el producto les llega defectuoso, Amazon se encarga de solucionar el problema. Si se usa correctamente las redes sociales, un sitio web y campañas de marketing efectivas, puedes comenzar a ganar dinero literalmente mientras duermes.

DIFERENCIAS DE AMAZON INFLUENCER CON AMAZON ASSOCIATES

Si ya conoces el programa Amazon Associates, seguramente notarás que existen algunas similitudes con el programa de Influencer. Si no conoces el programa, no te preocupes, más adelante dedicaré un capítulo entero a explicarlo para que lo implementes. Aquí te mostrare algunas diferencias entre ambos programas:

1. Amazon Influencer está especialmente diseñado para personalidades presentes en las redes sociales, mientras que Amazon Associates está abierto para cualquier usuario que quiera emplear este sistema.

2. Amazon Influencer no necesita de un sitio web para participar, mientras que Amazon Associates requiere de un blog o sitio en internet para promocionar los productos.

3. Amazon Influencer proporciona un enlace con todos los productos recomendados, mientras que Amazon Associates proporciona enlaces individuales sobre cada producto.

4. Amazon Influencer permite promocionar el enlace de productos en cualquier lugar de web o plataforma digital, mientras que Amazon Associates solo permite compartir dichos enlaces en el sitio web declarado.

Si no estas inscrito en el programa de Influencers de Amazon, estas dejando mucho dinero sobre la mesa. Amazon es tal vez la empresa que ofrece más opciones para las personas que están creando fuentes de ingresos pasivos. Cuando las personas me dicen que necesitan dinero para hacer dinero, evidentemente no saben el mundo en el que están viviendo. No necesitas dinero para comenzar a vender productos por todo el mundo de forma automatizada. Hoy en día, es simple sentido común.

Capítulo 27
Cardone Capital

"Decir que no tienes tiempo es la mayor mentira que te puedes decir a ti mismo".

-Grant Cardone

¿La economía de tu país esta destruida? ¿Crees que es imposible conseguir grandes tratos de bienes raíces en tu mercado? ¿No tienes el tiempo para analizar cientos de propiedades? ¿No puedes acceder a la mejor deuda de todas? ¿Los tratos grandes están fuera de tu alcance? ¡No te preocupes por nada de eso! Si quieres invertir en bienes raíces, y más específicamente, en los mejores bienes raíces de todos (complejos de apartamentos multifamiliares en mercados con aumento en la población y empleos estables), puedes hacerlo fácilmente a través de Cardone Capital, la compañía inmobiliaria de Grant Cardone.

QUIÉN ES GRANT CARDONE

Grant Cardone, con 60 años mientras escribo esto (año 2019), es famoso y reconocido como un entrenador de ventas de renombre internacional, empresario, inversionista, influencer en redes sociales y como un autor best seller de libros como *The 10X Rule* y *If You're Not First, You're Last*. Su principal empresa, Cardone Training Technologies, proporciona a las empresas Fortune 500, pequeñas

empresas y emprendedores una plataforma interactiva de capacitación en ventas.

Además, Grant ha ganado popularidad por construir un enorme imperio inmobiliario que tiene un portafolio con un valor actual de alrededor de $900 millones de dólares. Su compañía inmobiliaria, Cardone Capital, ha estado involucrada en más de $800 millones en transacciones inmobiliarias que cubren alrededor de 5,000 unidades de propiedades multifamiliares en muchos estados estadounidenses.

CARDONE CAPITAL

Cardone Capital es una compañía inmobiliaria de capital privado que se especializa en el sector de los bienes raíces multifamiliares. Con 25 años de experiencia en el sector inmobiliario, la firma adquiere, mejora y opera bienes raíces multifamiliares en mercados de crecimiento en cuatro estados: Georgia, Alabama, Texas y Florida. La misión de Cardone Capital es identificar, adquirir y administrar propiedades de inversión que producen ingresos en grandes ubicaciones y que brindan oportunidades a los inversionistas para preservar y multiplicar su dinero. Cardone Capital provee a los inversionista flujo de efectivo cada mes proveniente de la renta de las propiedades y, al final del periodo de tenencia, el capital invertido es devuelto más la apreciación que sufrió el activo en dicho periodo de tiempo a través de una venta de la propiedad a otro inversionista o institución financiera.

CÓMO FUNCIONA CARDONE CAPITAL

La empresa inmobiliaria de Grant Cardone recauda dinero del público mediante el lanzamiento de fondos de inversión públicos en los que los inversores comunes pueden comprar participaciones. El dinero recaudado se utiliza para comprar propiedades de inversión que generan ingresos, y las ganancias se comparten mensualmente con los inversores. A través de propiedades de inversión que tienen un valor real, Cardone pretende simplificar la inversión en bienes raíces para el inversionista promedio e incluirlo en los grandes tratos.

Por ejemplo, el Cardone Equity Fund IV utilizará el capital recaudado para invertir en la compra de propiedades multifamiliares en los estados de Florida, Texas y Alabama. Estas propiedades generarán ingresos cada mes en forma de renta y al final del periodo de tenencia de 10 años, los inversionistas se beneficiarán de la subsecuente venta del activo.

Cardone administra todas las propiedades y se encarga de todos los gastos generales operativos vinculados a las operaciones inmobiliarias, así como el mantenimiento de la propiedad y el trato con los inquilinos. Esto les permite a los inversores comunes invertir sin tener que lidiar con el día a día de las operaciones. Los inversores se benefician de un flujo constante de ingresos mensuales, una apreciación en el valor de la propiedad a largo plazo, y pueden centrarse en sus empleos y negocios regulares tranquilamente. Lo único que tienes que hacer es ir a buscar tu cheque de ingresos pasivos cada mes que envía Cardone Capital a los inversionistas.

Algunas otras cosas que debes tener en cuenta de Cardone Capital:

- Puedes invertir sin importar en que país vivas. Esto es una ventaja tremenda para personas que viven en economías

deprimidas o países con difíciles condiciones políticas. Significa que los días de usar el país en el que vives como una excusa para no tener ingresos pasivos se acabaron.

- Según la regulación de Estados Unidos, debes conocer si eres un inversionista acreditado o un inversionista no acreditado. En internet y en la página de Cardone Capital te explican cómo se define cada tipo de inversionista. Esto es importante porque los proyectos en los que puedes invertir se dividen en dos grupos: Un grupo para los inversionistas acreditados y otro para los inversionistas no acreditados. Aunque tienen sus diferencias, ambos grupos son rentables, así que no te preocupes si eres un inversionista no acreditado.

- La duración del fondo de inversión son 10 años. Ten presente esto a la hora de invertir y analiza si es lo mejor para ti.

- Grant Cardone se apalanca con deuda a la hora de invertir en propiedades, como la mayoría de los inversionistas profesionales. Es importante que sepas que la deuda es responsabilidad de Grant y de su compañía, no de los inversores. Es decir, si algo sale mal con la propiedad y por alguna razón la deuda no puede ser devuelta, los inversionistas no son responsables de pagarla y el banco o la institución financiera no ira tras el patrimonio de estas personas. Grant Cardone y Cardone Capital son responsables directos de cualquier compromiso de deuda que se adquiera.

CÓMO COMENZAR A INVERTIR

Puede comenzar a invertir con Cardone Capital y a obtener toda la información aquí: https://invest.cardonecapital.com/accounts/register.

Todo el proceso de creación e inversión de la cuenta se completa en línea a través del sitio web de Cardone Capital. Revisa con mucho cuidado el sitio web y lee todo lo relacionado con la inversión.

RECOMENDACIONES ANTES DE INVERTIR

- Reúnete con un contador o asesor fiscal para que te explique cómo funcionaría el pago de impuestos para este tipo de inversiones. Una buena pregunta que puedes hacerle si no vives en Estados Unidos es la siguiente: ¿Tengo que pagar impuestos en mi país una vez traiga el dinero de Estados Unidos, teniendo en cuenta que ya pague impuestos sobre ese dinero en Estados Unidos?

- Investiga que entidad corporativa puedes implementar para gestionar el pago de los impuestos. La verdad es que si tienes que pagar dos veces impuestos, en dos países, sobre el mismo dinero, el negocio se lo está haciendo el gobierno, no tú. Para solucionar esto, considera operar como una entidad corporativa. Las leyes fiscales son muy diferentes para las personas y para las sociedades o corporaciones. Si eres una persona natural, es muy poco lo que puedes hacer con el tema de impuestos. Por el otro lado, si actúas como una corporación y el dinero proveniente de Cardone Capital ingresa a una cuenta bancaria de *tu* corporación, puedes hacer muchísimas cosas que no

puedes hacer como persona natural. Puedes, por ejemplo, invertir la totalidad de ese dinero *antes* de pagar impuestos. Como persona natural, tendrías que invertir lo que te quede de ese dinero *después* de pagar impuestos. La diferencia de esta sutileza es enorme. Asegúrate de contar con expertos en el tema que te asesoren y te expliquen que otras estrategias puedes implementar para proteger tu riqueza legalmente del gobierno.

- Antes de invertir en una propiedad de Cardone Capital, asegúrate de entender el trato, los números, las condiciones, las fechas y de llamar directamente allá de ser necesario y comunicarte con alguien para que atienda todas tus dudas. Cardone Capital entregan toda la información operativa y los análisis financieros de la propiedad a las personas interesadas. Lee y estudia con cuidado todo esto.

- Usa traductores o pídele ayuda a un conocido que hable inglés para que te ayude a entender los contratos y las condiciones que estás aceptando al invertir en Cardone Capital (si es que no dominas el idioma).

- Analiza tu situación financiera actual y decide cual es la cantidad prudente de dinero que puedes permitirte invertir.

- Define tu plan de inversión a largo plazo antes de invertir y asegúrate que lo que te ofrece Cardone Capital te ayudará a llegar allí.

- Entiende y conoce a profundidad los riesgos involucrados. Investiga, lee todo lo que aparezca en el sitio web de Cardone

Capital y analiza cómo se comportaron sus inversiones en el pasado.

- Realiza nuestro ***Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces*** para que conozcas y entiendas a profundidad el tipo de activo en el que estás invirtiendo.

Decidí incluir esta forma de ganar ingresos pasivos porque sé que existen muchas personas que desean invertir en bienes raíces pero no tienen tiempo, mucho dinero o experiencia en el tema. Cardone Capital te simplifica todo este proceso, y permite a los inversionistas comunes involucrarse en grandes tratos mientras se dedican a sus negocios o empleos. Una vez que inviertes tu dinero con uno de los inversionistas en bienes raíces más exitosos, lo único que tienes que hacer es abrir los cheques cada mes.

Ahora, dime, ¿cuál es tu nueva excusa para no invertir en bienes raíces que producen ingresos y aumentan de valor en el tiempo?

Capítulo 28

Etsy

"Si escuchas una voz dentro de ti que dice ´no eres un pintor´, entonces por todos los cielos pinta, y esa voz se callara".

-Vincent Van Gogh

Etsy es una tienda online que se dedica a las antigüedades, a los artículos *vintage*, al arte y a las creaciones manuales. Este sitio no es tan general como Amazon o eBay, sino que es un sitio más especializado que se concentra en estas cosas que hemos mencionado. Puedes pensar en Etsy como si fuera una feria online de arte y manualidades. Este sitio es increíblemente popular y atrae a millones de visitantes todos los meses, por lo que el potencial de encontrar clientes es muy alto y puede ser una buena fuente de ingresos pasivos sí lo implementas correctamente.

Etsy es una herramienta muy poderosa porque pone en contacto a personas que buscan artículos exclusivos con vendedores independientes de todo el mundo. Todos los artículos de Etsy están anunciados y vendidos por un vendedor que crea artículos hechos a mano o selecciona artículos vintage o para artesanía. No existe ningún almacén de Etsy. Cuando compras en Etsy, estás comprando directamente a vendedores independientes que gestionan su propio inventario y sus pedidos.

Con Etsy puedes armar tu propia tienda online y recibir órdenes de tus clientes. Una vez que lo hagas, puedes comerciar tus productos

y recibir tu paga mediante PayPal o cualquier otro de los métodos disponibles. Los costos de usar Etsy son bastante bajos y mucha gente puede tener un ingreso secundario bastante considerable vendiendo cosas allí. Para aprender a usar Etsy y comenzar a crear una fuente de ingresos pasivos, sólo tienes que seguir estos simples pasos:

Paso #1: Define tu producto.

Lo primero que debes hacer es decidir qué es lo que quieres vender en Etsy. Para tener una idea de qué es lo que se vende, dedica algo de tiempo a recorrer el sitio. Puedes realizar búsquedas por categorías para tener una idea más clara de qué es lo que la gente vende. No hay reglas estrictas sobre cuáles cosas tienen éxito y cuáles no. Siempre y cuando sea algo vintage o hecho a mano, es probable que a alguien le interese. Si lo que piensas vender es algo creado por ti, asegúrate de que puedas producirlo en el tiempo necesario para concretar una venta. Eres un empresario, así que lo más importante para ti es vender algo que la gente compre, no algo que a ti te guste.

Paso #2: Inaugura tu tienda online.

Una vez que hayas decidido qué vender, será momento de montar tu tienda. Empieza eligiendo un nombre que tenga algo que ver con lo que vendes. Una vez que lo hagas, escribe una descripción para que la gente que te encuentre conozca de que se trata tu negocio. Asegúrate de no cometer errores ortográficos o gramaticales para que todo parezca profesional. En la página en la cual publicarás información sobre ti, intenta escribir algo que haga que tus clientes se identifiquen contigo o con tu marca y cuentes un poco sobre cómo empezaste a interesarte por las cosas que vendes.

Paso #3: Sube fotos de los productos.

Al igual que con Amazon y con eBay, esta es una de las cosas más importantes en Etsy: Debes tener fotos de calidad de tus productos. Incluso los mejores productos fracasan cuando tienen malas fotos que no atraen a las personas, por lo que es importante que te asegures que las imágenes que representen lo que vendes sean de la mejor calidad posible.

- Usa un fondo simple y de un solo color para que no le quite protagonismo a lo que vendes. Un fondo blanco suele ser lo mejor a menos que el producto brille o sea metalizado. Si este es el caso, usa un fondo negro.

- Asegúrate de que el fondo y la configuración de la cámara sean los mismos para todos los productos que puliques. Esto hará que tu negocio se vea más profesional.

- Si vas a dedicarte a vender ropa, consigue un modelo o un maniquí para mostrarla de la mejor manera que puedas. Si estás interesado en crear y vender ropa, puedes consultar *Printful*.

Toma fotografías de los detalles más importantes de cada producto y asegúrate de resaltar sus partes más bonitas. Puedes usar estas fotos en tus campañas de marketing digital a través de redes sociales o Google.

Paso #4: Escribe una descripción.

Las fotos son muy útiles, pero no pueden decirles a tus clientes todo lo que necesitan saber sobre tus productos. Es por eso por lo que necesitas descripciones detalladas sobre cada producto que vendas. Cuéntales sobre sus características, diles de que están hechos, cuáles

son sus tamaños. Menciona todo lo que no puedan inferir a partir de una fotografía. Si es ropa lo que vendes, es muy importante ser preciso con los detalles y la calidad del material. Además, explícales a tus clientes cuánto tiempo te llevará fabricar el producto para ellos en el caso de que no lo tengas en inventario. Si tus clientes tendrán la posibilidad de personalizar sus compras, asegúrate de explicarles todas las opciones y cuéntales que deben hacer para pedirte las modificaciones.

Paso #5: Define el precio de tus productos.

El paso final que debes seguir es ponerles el precio a tus productos. Es buena idea ver a qué precio se venden los productos similares para tener parámetros más claros y poder establecer precios que te den buenas ganancias sin dejar de ser competitivos.

Recuerda que Etsy cobra comisiones por la ventas. El sitio te cobrará mensualmente una comisión por cada producto que publiques. Además, Etsy se lleva el 3,5% del precio de cada venta concretada. Si le das a tus clientes la posibilidad de comprar tus cosas con PayPal, ten en cuenta que esta compañía también te cobrará una comisión por cada transacción, normalmente entre el 2-6%. Considera todo esto a la hora de elegir los precios de tus productos.

Paso #6: Busca formas de automatizar el negocio.

Puedes implementar un modelo de dropshipping aquí usando una de las empresas listadas en Alibaba para que se encarguen de diseñar y enviar los productos a tus clientes. También puedes usar un servicio de dropshipping cómo Spocket. Spocket te permite elegir los mejores

productos para vender entre miles de proveedores de dropshipping en todo el mundo.

Puedes contratar a un AV (Asistente Virtual) para que gestione los pedidos y atienda a los clientes. Puedes implementar estrategias en redes sociales y Google para dirigir tráfico a tu tienda online. La clave es que comiences a trabajar en automatizar tu negocio desde el primer día.

POSICIONA TU TIENDA EN LOS PRIMEROS LUGARES

La optimización para buscadores (SEO) es un proceso extremadamente eficaz que puede ayudarte a mejorar la visibilidad de tu tienda y de los anuncios de tus artículos en los resultados de buscadores de sitios como Google, Bing y Yahoo!

Las técnicas de optimización para buscadores (SEO) pueden resultar complejas si no conoces del tema ni tienes experiencia. Los buscadores a menudo cambian la forma de buscar los términos, así como los criterios que determinan los resultados de búsqueda. No hay forma de garantizarte que tu tienda aparecerá en los primeros resultados de búsqueda de Google. Sin embargo, existen algunas prácticas recomendadas que puedes utilizar para mejorar la SEO de tu tienda:

1. *Vende productos de calidad que tengan alta demanda:* Ofrecer algo único, interesante y deseable es el primer paso para atraer a los compradores. Antes de plantearte si debes o no optimizar tus búsquedas para SEO, observa los artículos de tu tienda y piensa qué tienen tus artículos o tu tienda que los distinga de la competencia.

2. *Selecciona las palabras clave:* Un paso crucial para mejorar el perfil SEO de tu tienda es identificar las palabras óptimas para describir tu tienda y tus artículos. Ponte en el lugar del comprador: ¿Qué palabras usarías para buscar tus productos o tu tienda? El ejercicio de seleccionar palabras clave también es útil para elegir etiquetas para tus anuncios de artículos, lo que ayuda a los usuarios a encontrar tus artículos en el servicio de búsqueda de Etsy.

3. *Elige el título de tu tienda:* El título de tu tienda es un texto que aparece bajo el nombre de esta, en su página principal. Puede tener hasta 55 caracteres.
   El título de tu tienda también se convertirá en el "título de la página" de la misma. Se trata del texto enlazado a tu tienda que los usuarios verán en el buscador. Puedes editar el título de la tienda desde el *Administrador de la tienda* si haces clic en el icono de tu tienda que se encuentra junto a tu nombre, justo debajo de “canales de ventas”. Escribe una breve descripción de tu tienda y de los artículos que vendes. Algunos vendedores crean una línea de etiqueta o un lema. Si crees que hay clientes potenciales que puedan buscarte por tu nombre completo o tu nombre comercial, también puedes incluirlos en el título de la tienda.

4. *Nombra las secciones de la tienda:* El nombre que pongas a las secciones de la tienda también contribuye a impulsar el posicionamiento de tu tienda. Cada sección tiene su propia página de bienvenida, con un título de página que depende del nombre de la sección. Al igual que con el título de la tienda, Etsy usa los nombres de las secciones para crear los títulos de las páginas de bienvenida de cada una de tus secciones. El título de la página es el texto que una persona ve en el buscador que enlaza a tu tienda. Los buscadores solo muestran unos 66 caracteres del título de la página, y Etsy limita los nombres

de las secciones a 24 caracteres. Etsy incluirá automáticamente el nombre de tu tienda en el título de la página. Describe brevemente el tipo de artículos que contiene cada sección. Si usas nombres de sección del tipo "estilo de categoría" que incluyan tus palabras clave, no solo ayudarás al comprador a navegar por tu tienda, sino también a que te encuentren en los buscadores.

5. *Páginas de anuncios de productos:* Dos de los elementos SEO importantes para las páginas de tus anuncios son el título y la descripción del producto.

5.1. *Título del producto:* Se usa para crear el título de la página del anuncio. Los buscadores solo muestran unos 66 caracteres del título de la página, por lo que Etsy dispone de reglas automáticas para determinar qué parte del título del producto se usará en el título de la página. Describe claramente tu producto al principio de su título. Utiliza aquellas palabras clave que crees que los compradores podrían buscar. El título del producto es también un factor importante en el buscador de Etsy, por lo que usar títulos de producto apropiados te resultará doblemente útil.

5.2. *Descripción del producto:* Los primeros 160 caracteres de la descripción de tu producto se utilizan para crear la metadescripción de tu página del anuncio. La metadescripción es el texto que se muestra bajo el título de la página en los resultados de los buscadores. La descripción también es importante más allá de los primeros 160 caracteres. Los buscadores tienen en cuenta todo el contenido de las páginas. Asegúrate de describir correctamente tu producto con palabras clave e información detallada sobre este. Describe brevemente el producto en la primera oración de tu descripción. Usa palabras clave que

pienses que los compradores buscarán para encontrar tus artículos.

6. *Enlaces:* Los buscadores suelen mostrar aquellos resultados que sean pertinentes e interesantes; aunque, para un ordenador, medir el "grado de interés" es algo complicado. Si bien no sabemos exactamente cómo funcionan los algoritmos de los buscadores para identificar las páginas interesantes, sí sabemos que el número y calidad de los enlaces entrantes (que redirigen a una página) son importantes.

   En definitiva: Te conviene que los usuarios escriban sobre tu tienda y sobre tus anuncios en internet, así como que incluyan enlaces a tus páginas de Etsy. Esto ayuda a indicar a los buscadores que los usuarios están interesados en tu contenido y por lo tanto, tu posicionamiento será mejor.

   Considera la posibilidad de enlazar a tu tienda de Etsy desde tu blog personal y de interactuar con otros sitios para que destaquen tus anuncios. Esta estrategia aumentará el tráfico y conseguirás más clientes.

No tienes que encargarte de nada de esto si no quieres. Puedes contratar a alguien a un precio económico que haga este trabajo por ti. Después de todo, eres un empresario, y una de las principales tareas de un empresario es delegar tareas a personas expertas que garantizan buenos resultados.

Capítulo 29
Mercado Libre

"¿Qué harías si no tuvieras miedo?".

-Sheryl Sandberg

Mercado Libre es una compañía de comercio electrónico creada en Argentina que se ha venido posicionando entre las empresas de compra y venta online más grandes del mundo. Mercado Libre maneja un sistema muy atractivo de compra y venta, contando con un sistema de protección al comprador, que básicamente consiste en conservar y proteger el dinero del cliente hasta que este reciba el producto final, solo en ese momento el dinero es desembolsado al vendedor. Mercado libre tiene 19 años de antigüedad y actualmente funciona en 12 países de América Latina, Portugal y Estados Unidos.

CÓMO MONETIZAR MERCADO LIBRE

Analicemos los pasos tradicionales que puedes seguir para comenzar a ganar dinero por medio de Mercado Libre:

Paso #1: Selecciona los productos.

Primero que nada deberás elegir uno o varios productos para vender. Aquí puedes vender los mismos productos que se venden tradicionalmente. La idea es comprar productos al por mayor baratos. Una idea estupenda es conectarte con proveedores mayoristas como Alibaba, comprar al por mayor, y luego vender esos productos por

Mercado Libre. Alibaba se encargaría de producir, almacenar y enviar los productos a todos tus clientes y tu ganas la diferencia (el precio que te pagan tus clientes menos el precio que le pagas a Alibaba). Este sería un modelo clásico de dropshipping, donde conseguirías clientes usando Mercado Libre. Recuerda que Mercado Libre obtiene un porcentaje por cada venta que realices.
Asegúrate de que exista una verdadera demanda por un producto antes de lanzarte a venderlo. *No vendas lo que te gustaría vender, sino lo que las personas estarían dispuestas a comprar*.

Paso #2: Regístrate.

Inscríbete gratuitamente en Mercado Libre y crea tu cuenta. Pon toda la información que te pidan y familiarízate con el sitio.

Paso #3: Comienza a agregar los productos a la venta.

Después que te hayas inscrito, dirígete a tu panel de control para empezar a familiarizarte con el sistema y comenzar a poner tus productos a la venta.

Paso #4: Edita tus productos.

Trata de hacer tus ofertas llamativas para captar la atención del público. Monta fotos espectaculares de los productos y describe todos los beneficios y atributos que tienen.

Paso #5: Promociona tus productos.

Ya hemos hablado de esto a lo largo del libro, así que lo mencionare brevemente aquí. Usa tus redes sociales, blogs, sitios web y listas de correos electrónicos para promocionar tus productos y redireccionar a las personas a Mercado Libre. También puedes usar publicidad paga y llegarle a tu público objetivo.

FORMAS "PASIVAS" DE GANAR DINERO

1. *Vender plantillas y programas:* Si se tiene conocimiento y destreza, ¿por qué no dedicarse a diseñar plantillas y programas para clientes en Mercado Libre? Por ejemplo, actualmente estamos trabajando en un programa para inversionistas en bienes raíces que las personas podrán adquirir por Mercado Libre. Si eres capaz de diseñar algún programa (ya sea de software o en Excel), puedes venderlo por Mercado Libre.

2. *Vender libros digitales o archivos en pdf:* ¿Eres un escritor, pero no has podido publicar tu obra? Si tienes la certeza de que es realmente buena, el problema tiene solución y es venderla a través de Mercado Libre. La manera indicada de venderla en esta plataforma es en formato pdf. Puedes venderla también por Kindle para llegarle a más personas, cómo vimos en un capítulo anterior.

3. *Vender cursos:* Puedes diseñar tus propios cursos utilizando como plataforma de estudios a Moodle y vendiéndolos a través de Mercado Libre. Ya dedicamos un capítulo entero a los cursos digitales, así que no tocare otra vez el tema aquí. Lo que sí quiero que sepas es que puedes usar Mercado Libre para conseguir más ventas que de otro modo no conseguirías.

4. *Vender publicidad:* Si se dispone de una cuenta en Twitter, Facebook o Instagram con un considerable número de usuarios, es posible anunciar que vendes pautas publicitarias a personas, empresas y negocios de Mercado Libre.

TIPS PARA AUMENTAR LAS VENTAS

Siguiendo los siguientes consejos puedes aumentar tus ventas por Mercado Libre y recibir un ingreso pasivo constante a través de esta plataforma:

1. En Mercado Libre las personas tienden a comprarle más a aquel vendedor con el que tengan más afinidad. Muéstrate como alguien que genere confianza.

2. No mientas en la descripción del producto. Tu reputación es el activo más valioso que tienes.

3. Enfócate en tus redes sociales. Esta es la mejor forma de conseguir clientes y de establecer una relación de confianza con ellos.

4. Pídeles a tus clientes que te dejen una calificación positiva para que otras personas se animen a comprarte. Si no se lo pides, no lo harán.

PROBLEMAS DE MERCADO LIBRE

Al igual que muchas plataformas, Mercado Libre tiene los siguientes inconvenientes que debes considerar:

- Puedes ser estafado por un vendedor.
- Puedes ser calificado injustamente por un cliente.

- De vez en cuando un producto pudo ser cancelado por el cliente y aun así fue enviado.
- Mercado Libre puede cobrar injustamente facturas (pasa muy poco, pero pasa).
- Alguien entró en una cuenta sin permiso o está difamándola en Mercado Libre con preguntas absurdas en las publicaciones.
- Otra persona o negocio robó una publicación.
- Mercado Libre favorece más a los clientes y en ocasiones sin justificación.
- Otro vendedor está revendiendo sin autorización productos propios.

Ten presente que con el surgimiento del Programa de Protección de Propiedad Intelectual (PPPI) muchos de estos problemas se han venido solucionando. Puedes ingresar a este programa sin costo y proteger tu trabajo de los piratas.

Capítulo 30
Amazon Afiliados

“Todo gran negocio comienza pequeño”.

-Richard Branson

Amazon Afiliados es un programa online mediante el cual tú consigues clientes para Amazon y el programa te paga una comisión por las compras de esos clientes. En pocas palabras: Tú te encargas de enviar gente a la web de Amazon, y si compran, Amazon te paga una comisión. Así ganan ambos: Amazon consigue clientes, y tú ganas un porcentaje de cada venta. Es lo mismo que vimos en el capitulo “Marketing de afiliados”, solo que con Amazon, lo que es una enorme ventaja.

Esta es una de las mejores estrategias que puedes utilizar para comenzar a ganar ingresos pasivos. Una vez que tienes el sistema montado, Amazon prácticamente se encarga del resto.

Si tienes un blog donde hablas de deportes, puedes recomendar en uno de tus artículos productos relacionados con el tenis, o el futbol, o el baloncesto, usar un link especial que te genera Amazon y redireccionar a las personas al producto para que lo compren. Si alguien hace clic en ese link especial, irá a la página en cuestión de Amazon. Si compra, Amazon sabrá que esa venta ha sido gracias a ti y te dará un porcentaje. A efectos prácticos, puedes recomendar cualquier cosa que esté en el catálogo de Amazon, como libros,

comida, videojuegos, drones, ropa o accesorios para el hogar, productos deportivos, etc.

Una vez que tengas un blog, o redes sociales, o un podcast, o cualquier otro medio mediante el cual le llegues a las personas y les compartas los links especiales, el trabajo se convierte en algo muy pasivo. O incluso si no planeas tener nada de esto, puedes diseñar campañas de marketing utilizando Facebook y Google donde vendas los productos de Amazon como afiliado usando el link especial. No tienes que producir, almacenar ni enviar nada. No tienes que tratar con clientes ni nada por el estilo. No necesitas oficinas ni una fuerte inversión inicial. Y cómo los productos que vas a vender están en Amazon, no tienes que explicarles a las personas que su compra es segura y tiene garantías. Trabajar con una *supermarca* como Amazon te brinda una enorme ventaja competitiva.

A continuación te mostrare las ventajas y desventajas de este programa.

Ventajas:

1. ***Necesitas poco o nada de dinero:*** Para que este negocio te funcione, solo tienes que invertir en la creación de un sitio web donde puedas generar tráfico. El costo de esto es mínimo. También puedes crear redes sociales para apalancar más tu estrategia. El punto es que necesitas conseguir clientes, y la mejor forma de conseguirlos es generando trafico en tu sitio web y en tus redes sociales, para que después redirecciones a esas personas a los productos que venderás en Amazon.

2. ***Trabajas duro en el sistema… luego el sistema trabaja duro para ti:*** Al principio tienes que esforzarte en crear un sistema que te permita atraer personas y redireccionarlas a Amazon. Como vas a crear un sitio web, tienes que comenzar a escribir blogs periódicamente para atraer la atención de la gente. Si no tienes la atención de un numero considerable de personas, no tendrás éxito. Si decides utilizar también redes sociales, o podcasts, o listas de correos electrónico, la estrategia es la misma: Tienes que comenzar a crear contenido que las personas consideren valioso para que te presten atención y visiten los links que les proporciones en el futuro. Una vez que alcanzas el punto donde tu blog, redes sociales, podcasts o listas de correos electrónicos tiene un alto trafico y *engagement*, la tarea más dura ya estará hecha y ahora debes enfocarte en vender y en seguir ofreciendo contenido de valor. También puedes contratar a alguien para que se encargue de esto.

3. ***Amazon es una de las empresas que más vende en el mundo:*** Cuando alguien ingresa a Amazon, ¿con qué intención lo hace? Casi siempre, con la intención de comprar. Cada vez hay más gente que compra online en Amazon, y su web está perfectamente optimizada para que prácticamente nadie se pueda ir de allí sin comprar algo. Amazon es una autentica máquina de hacer dinero.

4. ***Amazon te paga una comisión por cada venta (ingreso pasivo):*** Otra de las grandes ventajas que tiene este programa es que no solo vas a ganar dinero por el producto que recomiendas e intentes vender, sino que durante el tiempo que dure la *cookie* (así es como Amazon identifica que ese cliente viene de

tu web), recibirás una comisión por todo lo que compre el cliente.

De hecho, es muy habitual ganar comisiones por productos que no tienen nada que ver con tus recomendaciones, ya que la gente suele aprovechar que está en Amazon para comprar más cosas.

Desventajas:

1. ***La cookie solo tiene una duración de 24 horas:*** Cada vez que alguien hace clic en uno de tus links de afiliado, Amazon instala automáticamente una cookie en su navegador. De esta forma identifica que eres tú quien ha atraído a un cliente Así funcionan la inmensa mayoría de los programas de afiliación, pero en el caso de Amazon, esa cookie desaparece al cabo de 24 horas, lo que significa que si el usuario visita Amazon pero no compra hasta pasadas 24 horas, no se te contabilizará la venta. Otros programas de afiliación ofrecen cookies que duran semanas, un mes o incluso más. De esta forma, si el cliente duda o prefiere esperar un poco antes de comprar, te llevas la comisión igualmente.

2. ***La comisión que te paga Amazon es inferior a otros programas de afiliados:*** Los porcentajes de comisión de Amazon se mueven entre el 3 y el 10%, ligeramente por debajo de otros programas de afiliación populares.

3. ***No tienes el control:*** Amazon puede cambiar su acuerdo operativo en cualquier momento, bajar las comisiones o incluso cancelar tu cuenta por malas prácticas (ocultar links o engañar para que los usuarios hagan clic en ellos). Está en todo su

derecho. Aunque no te preocupes, si haces bien las cosas y sigues las reglas nada de esto pasará. Amazon necesita a sus afiliados para mantener el increíble nivel de ventas que tiene. Amazon te necesita tanto como tú lo necesitas.

COMISIONES DE AMAZON

A continuación te mostraré las comisiones que paga Amazon dependiendo del producto que venderás. Ten presente que esto puede cambiar con el tiempo, así que cuando vayas a comenzar en este programa recuerda revisar estos números en Amazon.

Categoría de Productos	Tarifas Fijas de Comisiones por Publicidad
Cheques regalo, Kindle (todos los dispositivos), Lencería y ropa interior, Ropa de dormir, calcetines y medias, Ropa de estar por casa	3,0%
Informática, Audio y Hi-Fi, Fotografía y videocámaras, TV, Vídeo y Home Cinema, Móviles y telefonía, Accesorios de electrónica, Videojuegos, Software	3,5%
Cocina, Bricolaje y herramientas, Cervezas vinos y licores, Cine y Series TV, Música, Supermercado, Instrumentos musicales, Industria, empresas y ciencia, Handmade	5,0%
Juguetes y juegos, Deportes y aire libre, Aparatos de cuidado personal, Salud y cuidado personal, Oficina y papelería, Bebé, Hogar, Libros, Libros electrónicos de Kindle, Jardín, Coche y moto, Belleza, Productos para mascotas	7,0%
Ropa (con la excepción de las categorías mencionadas anteriormente), Zapatos, Joyería, Relojes, Equipaje y las Private Label de Amazon Moda (Mujer, Hombre, Niños)	10,0%
Todos los demás productos	3,0%

INSCRÍBETE EN AMAZON AFILIADOS

Aunque hace unos años Amazon debía revisar tu web antes de concederte acceso al programa, hoy en día el proceso es prácticamente inmediato.

Ingresa a https://afiliados.amazon.es/ y comienza con el proceso. Si ya tienes una cuenta como cliente de Amazon, simplemente introduce tu email y contraseña. De lo contrario deberás crearte una obligatoriamente. Si vas a crear una cuenta y necesitas que te ayuden en el proceso paso a paso, puedes buscar ayuda en YouTube y encontrar videos que te expliquen todo paso a paso haciéndolo en vivo. Es más sencillo esto que tratar de explicarte por acá con palabras cuales son los pasos para crear una cuenta exitosamente. Recuerda que necesitas tener un sitio web. Entre mejor diseñado y optimizado este el sitio web, mejor.

CÓMO AUMENTAR TUS PROBABILIDADES DE SER ACEPTADO EN EL PROGRAMA

Antes de enviar tu solicitud, debes tener en cuenta ciertas condiciones para garantizar tu admisión y que puedas participar en el programa sin problemas.

Aquí tienes una lista de cosas que debes realizar y tener en cuenta para que Amazon apruebe tu cuenta inmediatamente y que no corras el riesgo de que te la cierre luego de un tiempo:

Paso #1: Ser mayor de edad.

La aceptación del acuerdo del programa de afiliados es imprescindible para crear una cuenta, y aceptarlo implica que se posee la capacidad legal para aceptar un contrato.

Esto significa que, para poder ser afiliado de Amazon, se debe ser mayor de edad y no estar sujeto a ninguna incapacitación legal.

Paso #2: Cumplir con los contenidos requeridos.

Tener una web lista y con contenido no garantiza la admisión directa en el programa de afiliados de Amazon.

Debes tener en cuenta la política de contenidos, ya que hay ciertas temáticas que Amazon considera "inapropiadas" y, por tanto, prohibidas.

Entre los contenidos que Amazon considera "inapropiados" están aquellos que:

- Fomenten o contengan materiales sexualmente explícitos (pornografía).
- Fomenten la violencia o contengan materiales violentos.
- Fomenten o contengan materiales difamatorios o calumniosos.
- Fomenten la discriminación (sexo, raza, religión, nacionalidad, orientación sexual).
- Fomenten o lleven a cabo actividades ilegales.
- Violen los derechos de propiedad intelectual.

Paso #3: Escribir artículos o blogs de calidad.

Aunque esto puede variar según el caso, lo recomendable es que, antes de hacer tu solicitud a Amazon, tu sitio web esté publicado con un mínimo de entre 15-20 artículos.

Amazon valorará que estos artículos sean originales y estén bien escritos, orientados al interés de los usuarios, sin faltas de ortografía ni errores gramaticales, etc.

Amazon valora muy especialmente la redacción de reseñas de productos concretos que incluyan referencias a la experiencia de uso, más allá de una mera descripción de características.

Por ejemplo: Cómo ayuda el producto a solucionar un determinado problema, qué beneficios tiene, lo sencillo que es utilizarlo, qué lo hace útil y especial, etc.

Se trata de incluir argumentos que puedan justificar la recomendación del producto y que puedan incitar al usuario a comprar.

Paso #4: No utilizar la marca de Amazon.

Como Amazon es una marca reconocida a nivel mundial, es muy estricto en este punto. No puedes hacer uso de ninguna de las marcas de Amazon para hacer publicidad ni promoción, más allá de lo permitido en el contrato.

Si Amazon detecta que estás haciendo uso de su marca, cerrará tu cuenta y dejarás de participar inmediatamente en el programa de afiliados. Esto implica, por ejemplo, que:

- No puedes incluir ninguna de las marcas registradas de Amazon en tu nombre de dominio. Esto abarca también las variaciones

de dichas marcas y nombres que se deletreen igual pero que incluyan algunas modificaciones.

- No puedes utilizar ninguna de las marcas registradas ni variaciones como nombre de usuario, nombre de grupo o cualquier otra identificación en una red social.
- No puedes realizar ninguna acción que pueda dar a entender que actúas en nombre o en colaboración con Amazon (por ejemplo, un comunicado de prensa o blog).
- No puedes utilizar los términos de ninguna de sus marcas como palabras clave para tus campañas de anuncios en buscadores. Puedes hacer campañas de pago para llevar tráfico a tu sitio, pero sin utilizar las marcas de Amazon.

Paso #5: Cumplir con la Política de Privacidad, Aviso Legal y Cookies.

Tu sitio web deberá incluir una página de Política de Privacidad o, en su caso, una página de Aviso Legal, donde expliques a tus usuarios la forma en la que recopilas, utilizas y divulgas sus datos.

Esto incluye el hecho de que terceros (como Amazon), puedan obtener directamente esta información y colocar cookies en sus navegadores.

Amazon indica expresamente en su *acuerdo operativo*, es decir, en su contrato contigo, que debes incluir en tu sitio web tu condición de afiliado y lo que ello supone.

Igualmente, y de acuerdo con la legislación vigente, debes incluir una página con tu Política de Cookies, donde expliques qué tipos de cookies utilizas en tu web y con qué finalidad. Los usuarios deben tener la oportunidad de aceptar de forma expresa las cookies.

Paso #6: Tráfico fraudulento y otras prácticas prohibidas.

Amazon prohíbe expresamente la generación artificial de clics o impresiones en tu sitio web, y la creación ilícita de sesiones en el sitio de Amazon, ya sea por medio de *bots*, programas de software o similares.

Igualmente, Amazon prohíbe insertar los links de afiliado directamente en campañas de pago para atraer tráfico, en correos electrónicos, e-books y PDFs.

En cualquier caso, los links que utilices en estos casos deben dirigir a los usuarios a tu sitio web, pero nunca directamente al sitio de Amazon con tu enlace especial de afiliado.

Tampoco puedes incluir tus links de afiliado en espacios destinados a la publicidad en el mismo sitio web de Amazon, ni en los espacios de reseñas de clientes, foros, etc.

Paso #7: No comprar con tus propios links de afiliado

Amazon no permite que utilices tus propios links de afiliado para comprar productos tú mismo y ganarte la correspondiente comisión.

Sí, lo sé. Es tentador hacer esto, porque de esta manera es como si compraras con un descuento, pero es una práctica prohibida y, por tanto, un motivo para que Amazon te cierre la cuenta de inmediato. Recuerda que este es tu negocio ahora, y no pondrás en riesgo tu negocio por obtener un pequeño descuento.

Si sigues estos consejos, es casi seguro que tendrás tu cuenta de *Amazon Affiliate Program* aprobada sin problemas, para empezar a ganar ingresos pasivos cuanto antes.

CÓMO MANTENERTE AL TANTO DE LAS VENTAS

Una vez que los contenidos de tu web ya cuenten con los links especiales de afiliado y estén recibiendo tráfico, habrá gente que ingresará en ellos y terminará comprando algo en Amazon.

Tu cuenta de Amazon Afiliados tiene un panel de control que se actualiza a diario y donde encontrarás los clics a Amazon que has conseguido y las comisiones generadas durante los 30 últimos días.

También tienes un cuadro con tus resultados desde que empezó el mes, donde se muestra tu tasa de conversión (el número de compras por cada 100 clics).

Si haces clic en *Ver Informe Completo*, podrás ver qué productos están generando más comisiones y seleccionar periodos de tiempo personalizados para ver tus resultados.

Es importante que te mantengas al tanto de todo esto y hagas un seguimiento constante. La información que te brindará Amazon te servirá para tomar decisiones en el futuro.

Capítulo 31
Monetiza tu pasión

"Tú no construyes un negocio, tú construyes una audiencia y esa audiencia construye el negocio".

-Zig Ziglar

¡Felicitaciones! Prácticamente lo lograste. Has recorrido un largo camino desde que comenzaste a leer este libro. Apuesto a que te sientes abrumado después de aprender muchísimas cosas nuevas. Ha sido mucha la información que he compartido contigo en este libro, ¡y todavía falta un poco más!

Cubrimos temas como Amazon, Shopify, eBay, máquinas expendedoras, el mercado de valores, bienes raíces, email marketing, blogs y muchísimas cosas más. Sin duda alguna, el mundo de los ingresos pasivos es un mundo completamente diferente del que enseñan en las escuelas y universidades. Espero que ahora estés seguro de que los ingresos pasivos no son una estafa ni un mito, sino el día a día de los ricos y de las personas que son libres financieramente. Espero que ahora comprendas un poco mejor cómo funcionan las cosas y lo que necesitas para comenzar a vivir la vida en tus términos.

Para terminar, compartiré contigo la forma más poderosa de ganar ingresos pasivos: Haciendo lo que amas. Puede parecer algo repetitivo que seguramente has leído en libros de autoayuda o cosas de ese estilo, pero hoy más que nunca, es verdad. Déjame explicarte

por qué considero que esta es la forma más poderosa de tener éxito en la actualidad.

- Conozco personas que aman el futbol y son expertas en el tema. En lugar de darle el enfoque que le daría un empleado, comienzan un canal de YouTube, seleccionan partidos y jugadores importantes y analizan las tácticas, las jugadas y los movimientos. Miles de personas se suscriben a estos canales, y lo que comienza como un hobby, termina convirtiéndose en un negocio que genera ingresos pasivos.

- Algunas personas que conozco aman cocinar y son expertos en la cocina. En lugar de salir y buscar un empleo o gastar mucho dinero para abrir un restaurante, deciden crear un blog, o un canal de YouTube, o un curso virtual, donde enseñan a otras personas todo lo que saben. Esta persona, en lugar de convertirse en chef (empleado), se convierte en un empresario que tiene un negocio digital y ahora cuenta con tiempo y dinero para hacer lo que quiere.

- He escuchado casos de personas que aman jugar Fortnite, uno de los videojuegos más reconocidos del mundo. Para la gran mayoría de las personas (me incluyo), jugar videojuegos es una perdida de tiempo que está lejos de producir dinero. Sin embargo, estas personas se graban a sí mismas jugando Fortnite (o Call Of Duty, FIFA, etc.), crean un canal de YouTube y comparten sus habilidades. No pasa mucho tiempo antes de que consiguen tener miles o incluso millones de suscriptores. Apuesto a que si comienzan a permitir publicidad en sus canales de YouTube, estas personas (que por lo general tienen entre 15 y 22 años) ganarán en un mes mucho más dinero del que sus

padres ganan en un año. Imagínate a un padre diciéndole a su hijo: "Apaga ese estúpido juego y ponte a hacer la tarea", cuando ese "estúpido juego" es la razón por la que gana $40,000 dólares al mes. ¿No puedes creerlo? ¡Yo tampoco! Pero así es el mundo en el que vivimos. Un mundo donde existen formas increíbles de ganar miles o hasta millones de ingresos pasivos, simplemente haciendo lo que más te gusta.

Los ejemplos anteriores son de personas que sin salir de la sala de su casa, alcanzaron públicos masivos alrededor del mundo. ¿Cuál fue la clave para que esto sucediera? Convertir un "hobby" o algo que amas en un negocio, apalancarse con las herramientas digitales que existen en la actualidad y luego buscar formas de monetizarlo. ¿Amas el futbol y te consideras un experto? ¡Excelente! Busca la forma de convertir ese hobby en un negocio. ¿Escribes poesía en tu tiempo libre? ¡Excelente! Comienza a compartir esa poesía en redes sociales y convierte ese hobby en un negocio. ¿Sabes hacer reír a las personas? ¡Excelente! Utiliza las redes sociales o crea una lista de correos electrónicos y comienza a hacer reír a más personas alrededor del mundo. Las pasiones son contagiosas. La felicidad es contagiosa. Si comienzas a compartir la pasión que sientes por cualquier cosa que se te ocurra, encontrarás muchísimas más personas en internet que se identificarán con lo que dices y comenzarán a prestarte atención. Cuando menos te lo esperes, tendrás una comunidad de miles y miles de personas que aman tu contenido y te prestan atención. Si consigues la forma de venderles productos o servicios, una membresía a un producto premium tuyo, un curso virtual o cualquier cosa que se te ocurra, comenzarás a ganar miles y miles de dólares al mes. Y lo único que tienes que hacer, es seguir compartiendo lo que amas.

Es un mundo increíble con oportunidades infinitas, pero por alguna misteriosa razón, las personas siguen repitiendo lo que decían las personas hace 50 años:

- No puedo hacerlo.
- Es muy difícil.
- La economía de mi país está mal.
- El gobierno de mi país es socialista.
- Aquí las cosas no funcionan así.
- No tengo dinero.
- No tengo los contactos adecuados.

Si todavía dices alguna de las frases anteriores como excusa para no tener éxito o no tener dinero, ¡DESPIERTA! Estas viviendo en una de las épocas más increíbles de la historia. Eres muy afortunado de estar vivo. Espero que estés haciendo algo al respecto.

No puedes escuchar los consejos que te dan tus padres y familiares con respecto al dinero porque ellos fueron educados para un mundo que dejo de existir hace muchísimos años.

Comienza ese negocio. Abre un canal de YouTube. Empieza un podcast. Invierte en bienes raíces. Opera en forex desde tu celular. Puedes hacer una aburrida carrera en la universidad en cualquier momento, en serio. Este es el momento para tomar lo que más te gusta y convertirlo en un negocio exitoso.

Epilogo: Más allá de los ingresos pasivos

La libertad financiera significa tener suficiente dinero llegando cada mes para vivir en tus términos y no tener que preocuparte por la falta de dinero nunca más.

¿Cuál es ese número para ti? ¿Cuál es la cifra que esperas ganar cada mes que te permita vivir en tus propios términos?

Elige un numero ahora. El que se te venga a la cabeza. Luego podemos ir ajustándolo. La cifra que vas a elegir es mensual: La cantidad de dinero mensual que ganarás proveniente de tus ingresos pasivos.

Digamos que escogiste $3,000 dólares al mes. Es una cifra conservadora, pero no tiene nada de malo comenzar de a poco. Lo importante es que sea una cifra que en lo más profundo de tu ser creas que puedes alcanzar. Ahora, te voy a mostrar lo que significa $3,000 dólares al mes:

- $100 dólares al día.
- $4.16 dólares cada hora.

No parecen unos números muy intimidantes, ¿o sí?

Ahora que ya elegiste tu cifra, puedes comenzar a enfocarte y a planear:

- ¿Qué tipo de producto necesitas vender y con qué frecuencia para que puedas ganar $100 al día?
- ¿Qué inversiones necesitas hacer que te paguen $3,000 al mes?

Esas son las preguntas que debes comenzar a hacerte todos los días. Aunque puede tomarte un tiempo generar esa cifra al día consistentemente, es mucho más fácil tener éxito cuando sabes con exactitud lo que te propusiste.

Ahora que ya conoces tu cifra "realista", sigamos el consejo de Donald Trump: *"Si de todas maneras vas a pensar, piensa en grande"*:

- $10,000 dólares al mes.
- $335 dólares al día.
- $13.95 cada hora.

¿Es una meta imposible para ti? No suena tan loco realmente aspirar a ganar esto al mes. Algunas personas se ganan esto al día. Lo importante es conseguir esa primera meta de $100 al día o $3,000 al mes. Una vez consigas eso y tengas sistemas construidos capaces de replicarlo, puedes comenzar a escalar tu negocio o tus inversiones, y el proceso se convierte cada vez más sencillo. La clave es cumplir con la primera meta y continuar por el mismo camino. Un ingreso pasivo a la vez.

Así que enfócate en ganar la primera cifra que estableciste cada día. Primero, una vez. Luego, dos veces. Luego de una forma más constante y regular. Y finalmente, cuando estés ganando todos los días $100 (o la cifra que definiste para ti), podrás ponerte una meta más ambiciosa y aumentar esta cifra. Cuando menos te lo esperes, ya habrás hecho la parte más difícil de todas y comenzarás a disfrutar

más el proceso y a darte cuenta de lo sencillo que se van poniendo las cosas. O tal vez nunca se vuelven más fáciles, sino que tú te vas volviendo mejor.

Independientemente del éxito que tengas, debes saber que los problemas de dinero nunca desaparecerán, solo cambiarán. Se transformarán de una cosa, a otra cosa. Si tu problema de dinero hoy es no tener mucho dinero, mañana el problema puede transformarse y convertirse en un problema de tener un exceso de dinero. Y ambos, aunque no lo creas, son problemas serios. Tener mucho dinero es un problema igual de grande que no tener nada de dinero. El dinero no solucionará nunca tus problemas de dinero. Solo la educación financiera resuelve los problemas de dinero. Sigue invirtiendo en tu educación financiera. Conviértete en un estudiante de por vida. Quiero inspirarte a que entiendas que la educación es más importante que el dinero, y más hoy en día. Muchas personas que hoy en día son ricas mañana serán pobres porque dejaron de educarse, y el mundo de mañana será muy diferente al mundo de hoy. No permitas que esto te pase.

Ahora que estamos llegando al final de este libro, solo me queda recordarte la lección más importante de la educación financiera: No trabajes por dinero, trabaja por ingresos pasivos. Es la mejor decisión que puedes tomar para tu vida y la de tu familia. En unos años, estarás agradecido contigo mismo por no haber caído en la trampa del empleo y haber enfocado tu tiempo y talentos a construir y adquirir ingresos pasivos. Tu vida será muy diferente que la de la mayoría de las personas. Te lo prometo. Solo comienza hoy y no vuelvas a mirar

atrás. Siempre puedes conseguir un empleo seguro, monótono y aburrido que te pague mal, así que, ¿por qué conseguirlo ahora?

De alguna manera, dudo mucho de que al final de nuestro viaje miremos hacia atrás y atesoremos todo el dinero que hicimos o todos los éxitos que tuvimos. Lo que realmente atesoraremos, cuando lleguemos al final, será cuán plenamente vivimos cada momento, cuán presentes estábamos cuando sucedió y cuán conectados estábamos con los que nos rodeaban y con el mundo en su conjunto. Te dejo con la siguiente imagen:

Hace un año:

Empezaste a hacer ejercicio, ahora amas tu nuevo cuerpo.

Comenzaste con tu blog, ahora muchas personas lo leen.

Empezaste tu negocio, ahora renunciaste a tu empleo.

Le pediste a esa personas especial salir, ahora estás enamorado.

Nah, nada de esto paso.

Tienes miedo de dar el primer paso.

Demuéstrame que me equivoco.

Da el primer paso.

Ya terminaste de leer este libro. Gracias por permitirme pasar este tiempo contigo y por tomarte en serio tu educación financiera y tu futuro.

Ahora, ¡sal al mundo real y comienza a vivir la vida en tus términos!

Después de todo, solo vamos a jugar este juego una vez.

Una vida.

Haz algo al respecto.

Secciones de regalo

Para complementar tu educación financiera, aquí te presentaré algunas secciones de regalo para que puedas entender mejor algunos conceptos, definiciones e ideas que debes tener siempre presentes, y más aún ahora que vas a sumergirte en el mundo de los ingresos pasivos. Algunas secciones de regalo son un complemento de lo que tratamos en este libro, y algunas son repasos de temas que ya abordamos en libros anteriores.

¿Para qué sirve Payoneer y por qué puedes necesitarlo?

¿Necesitas una cuenta especial para recibir dinero de Amazon porque la de tu país no sirve? ¿Necesitas una cuenta bancaria estadounidense, pero no eres un ciudadano americano? Con Payoneer puedes solucionar todos estos inconvenientes.

Payoneer es un servicio global de pagos que hace posible recibir dinero de otras personas y empresas en distintos lugares del mundo. Funciona como si tuvieras una cuenta de banco local en esos países, haciendo que las transferencias sean a bajo costo y rápidas.
Opera con más de 150 divisas y está disponible en más de 200 países del mundo.
Esta es una de las mejores soluciones de pagos que hoy en día utilizan *freelancers* que trabajan en sus casas, *bloggers*, vendedores y toda persona que necesite hacer transacciones de dinero online desde otros países.
Cuando tienes una cuenta Payoneer puedes enviar y recibir fondos a tu cuenta bancaria, en tu billetera digital Payoneer o cargarlo a una tarjeta débito MasterCard que puede ser usada tanto online como en cualquier punto de venta que acepte MasterCard.
Es decir que una vez tus clientes te paguen, podrás hacer uso del dinero al instante porque estará en tu tarjeta Payoneer.

Si vas a comenzar a trabajar con Amazon, por ejemplo, Payoneer es la mejor herramienta que puedes utilizar para completar tu registro bancario y de esta forma hacer que Amazon te consigne directamente a tu cuenta Payoneer, sin cobrarte nada extra. Esta opción es mucho

mejor que decirle a Amazon que te envié cheques hasta tu casa, ya que es más económica y cómoda. Una vez que tengas el dinero en Payoneer, puedes descargarlo a la cuenta bancaria de tu país.

CÓMO FUNCIONA PAYONEER

El registro es gratis, pero como todo procesador de pagos, gana dinero a través de las comisiones al hacer operaciones.
Las funciones principales de Payoneer son recibir pagos, enviar pagos y retirar tu dinero.
Si se trata de recibir pagos, es gratis cuando es de un usuario Payoneer a otro.
Otra opción es hacer uso del "*Global Payment Service*", donde recibes una cuenta bancaria virtual para recibir dinero en dólares, euros, libras esterlinas, dólares australianos, dólares canadienses, y yenes japoneses.
Esta opción es la mejor si por ejemplo en tu país tienes problemas para recibir y enviar dólares con tu cuenta bancaria, y quieres ganar dinero por internet con esta moneda.
Enviar pagos con Payoneer no tiene costo alguno. Usando el servicio de "Realizar un Pago", ¡se hace inmediatamente y gratis! Si transfieres $1000, la otra persona recibirá esos $1000 sin ninguna comisión.
Para transferir tus fondos a tu cuenta bancaria, las tarifas son muy bajas. Si transfieres de tu cuenta Payoneer en dólares a una cuenta bancaria en la misma moneda, la comisión es de sólo $1.50.
Lo mismo aplica para el euro (EUR) y la libra esterlina (GBP).

Si tu cuenta bancaria está en otra divisa, Payoneer no fija su propio tipo de cambio, utiliza la tarifa media de mercado (que resulta más conveniente ya que es el punto medio entra la compra y venta del tipo de cambio en dicho momento), y cobra un 2% de comisión.

CÓMO CREAR UNA CUENTA PAYONEER

Paso #1: Ve a la página de Payoneer y regístrate

El primer paso es ir a la página web de Payoneer para poder abrir tu cuenta.

Una vez que estés en la página de Payoneer, haz clic en el botón "Regístrese" para acceder al formulario donde escribir tus datos.
Una vez en esa página, deberás completar tus datos reales. Te pedirán nombre y apellido, dirección, teléfono, y tu fecha de nacimiento. También deberás ingresar el banco que utilizas y tu número de cuenta bancario en moneda local para poder vincular tu cuenta y recibir y enviar pagos.
Puede que en algunos países solo te permita escoger tu moneda local y debas colocar una cuenta en dicha moneda. Sin embargo, esto solo es para retirar fondos a tu cuenta bancaria.

Paso #2: Espera a que tu cuenta sea aprobada.

Payoneer te enviará un correo electrónico confirmando que tu solicitud de cuenta está enviada y estará siendo revisada en los siguientes 3 días hábiles. En realidad, solo tarda unos minutos.
Tendrás que esperar a que te envíen un correo de confirmación para que tu cuenta esté lista. Como ves, Payoneer se toma muy en serio la seguridad**.**
Ante cualquier problema o dato adicional que te soliciten, deberás comunicarte con su soporte al cliente.
Si has ingresado tus datos correctamente, no tendrás ningún inconveniente y tu cuenta estará lista.

Paso #3: Inicia sesión en tu cuenta y comienza a utilizarla.

Cuando tu solicitud sea aprobada, en tu cuenta podrás recibir, enviar y hacer retiros de dinero. A tu correo te llegará un mensaje notificándote que tu cuenta fue aprobada.

En resumen, estas son las principales ventajas que ofrece Payoneer:

- Te ofrece una cuenta bancaria en Estados Unidos para recibir pagos de empresas en este país, y recibir tu dinero en dólares.
- Tienes la opción de solicitar una tarjeta débito MasterCard para retirar tu dinero o hacer compras online o de manera presencial.
- Puedes hacer transacciones entre cuentas Payoneer sin costo.
- Tienes acceso a tu historial de pagos y transacciones totalmente gratis.
- La opción de decidir quién paga la comisión, si el que envía o recibe, facilita los acuerdos de negocios.
- Está disponible en todo el mundo (incluidos casi todos los países de Latinoamérica) y en casi todas las divisas.
- El equipo de atención al cliente te atenderá en español, y tardan apenas unos pocos minutos en contestar tus preguntas.
- Ofrece comisiones bajas y poco tiempo de espera para recibir el dinero.

PayPal

PayPal es una empresa del sector del comercio electrónico, cuyo sistema permite a sus usuarios realizar pagos y transferencias a través de internet sin compartir la información financiera con el destinatario, con el único requerimiento de que estos dispongan de correo electrónico. Es un sistema rápido y seguro para enviar y recibir dinero.

PayPal procesa transacciones para particulares, compradores y vendedores online, sitios de subastas y otros usos comerciales. La mayor parte de su clientela proviene del sitio de subastas online eBay, compañía que compró PayPal en el 2002.

En resumen, PayPal sirve para hacer lo siguiente:

- Pagar las compras realizadas por Internet.
- Cobrar las ventas realizadas por Internet.
- Enviar y Recibir dinero entre familiares, amigos o particulares.

CÓMO FUNCIONA PAYPAL

El envío de dinero o pagos a través de PayPal es gratuito. El destinatario puede ser cualquier persona o empresa, tenga o no una cuenta PayPal, que disponga de una dirección de correo electrónico.

1. Se elige la opción de pago:

- Con tarjeta de Crédito o Débito.
- Saldo de la Cuenta PayPal.
- Cuenta Bancaria.

2. PayPal realiza el envío del dinero al instante, sin compartir la información financiera con el destinatario.

3. El destinatario recibe el mensaje de PayPal sobre los fondos, y tendrá que crear una cuenta PayPal (en caso de no tener una) para poder retirarlos o transferirlos a una cuenta bancaria propia.

CÓMO ABRIR UNA CUENTA PAYPAL

1. Seleccionar el país, idioma y elegir la modalidad de cuenta:

- Cuenta Personal (Para particulares que compran).
- Cuenta Premier (Para particulares que compran y venden).
- Cuenta Business (Para empresas que venden en Internet).

2. Rellenar un formulario de registro con el correo electrónico, una contraseña, nombre, apellidos, dirección postal, teléfono y tipo de tarjeta.

VENTAJAS DE PAYPAL PARA COMPRADORES

- Servicio gratuito, sin comisiones ni cuotas.
- Sólo necesitan introducir su dirección de correo electrónico y una contraseña para realizar los pagos.
- No tendrán que introducir los datos de su tarjeta en cada compra.
- Los datos financieros no se comparten con el vendedor.
- Opción de elegir como pagar: Tarjeta, cuenta bancaria o saldo de PayPal.

VENTAJAS DE PAYPAL PARA VENDEDORES

- Sin costes de alta, mantenimiento o cancelación.
- Control de todas sus ventas y acceso a su historial de transacciones desde una sola cuenta.
- Podrá aceptar pagos con tarjeta, transferencia bancaria y saldo de PayPal con total seguridad.
- Amplio mercado internacional con más de 150 millones de usuarios en 190 países.
- El logotipo de PayPal en los resultados de búsqueda destaca sus artículos sobre los de la competencia.
- Las personas se sentirás más seguras comprando tus productos si el medio de pago es PayPal.

PayU

PayU Latam es la división de PayU Group que opera en América Latina. Consiste en una pasarela que te permite recibir pagos sin necesidad de realizar integraciones con cada empresa emisora de tarjetas de crédito.

PayU funciona de la siguiente manera:

Paso #1: Abre tu cuenta PayU sin costo y empieza a recibir pagos, incluso si no tienes un sitio web ni una tienda virtual. Si tienes página web, puedes vincular PayU con tu ecommerce para que las personas puedan elegir este media de pago. Para crear una cuenta y obtener más información, ingresa aquí: https://www.payulatam.com/

Paso #2: Tú y tus clientes reciben una notificación por cada pago realizado y el dinero es abonado en tu cuenta PayU.

Paso #3: Transfiere el saldo de tu cuenta PayU a tu cuenta bancaria cuando lo desees.

Mercado Pago

Con más de 140 millones de usuarios online y 53 millones de transacciones procesadas en el último año, Mercado Pago es la solución de pagos de MercadoLibre que permite a vendedores recibir pagos de forma simple y rápida.

Con Mercado Pago puedes:

- Recibir pagos en tu sitio web.
- Aceptar pagos de tus ventas en Mercado Libre.
- Enviar solicitudes de cobro por correo electrónico.
- Enviar solicitudes de pago por medio de redes sociales.
- Cobrar en tu local físico a través de un código QR.
- Crear suscripciones de pago para tus servicios.
- Aceptar cobros de manera rápida y segura.

Actualmente opera en múltiples países de Latinoamérica incluyendo Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

Estos son los principales beneficios de Mercado Pago:

- Es rápido y fácil de usar.
- Recibes pagos online en tiempo real.

- Es Seguro.

- Transfieres gratis el dinero de tus ventas a tu cuenta bancaria.

- Ofreces a tus compradores la posibilidad de pagar en cuotas aunque tu recibirás el dinero en un único pago.
- Brinda la más avanzada tecnología que protege del fraude en el mercado.

- Ofrece promociones hasta en 12 cuotas sin interés, o acciones de marketing de Mercado Pago.

- No necesitas ningún conocimiento especial para recibir tus pagos.

- Tus ventas se actualizan en tiempo real y puedes gestionarlas en un mismo listado.

- Mercado Pago tiene un equipo de soporte técnico que está disponible para lo que necesites.

Alibaba

Alibaba es considerado como el minorista más grande de China. La compañía fue fundada en el año de 1999 por Jack Ma a través del lanzamiento de su ecommerce Alibaba.com. Este sitio conecta a los proveedores chinos de prácticamente cualquier cosa, con los compradores online de todo el mundo.

Desde su surgimiento y hasta la época actual, Alibaba se ha ampliado a través de otras plataformas de comercio electrónico como el caso de Tmail y Taobao. Los analistas en economía describen al gigante del ecommerce chino como una mezcla entre Amazon, eBay, PayPal y hasta cierto punto Google.

Alibaba es el socio ideal para miles de emprendedores que se dedican a hacer dropshipping, y saber cómo funciona y cuáles son sus políticas es fundamental si se quiere emprender siguiendo este modelo.

AliExpress

AliExpress es conocido como el Amazon Chino. Este portal de compras es una grandísima superficie multicomercial dónde miles de vendedores venden sus artículos, creando así una gran competencia entre ellos, resultando en los precios tan bajos que ofrecen.

Detrás de AliExpress se encuentra el gigante chino Alibaba, que hoy por hoy lidera el mayor grupo de comercio electrónico del mundo. Mientras que Alibaba se centra más en las ventas al por mayor, AliExpress permite compras por unidades.

En AliExpress hay de todo, desde ropa a complementos, artículos para el hogar, de bebés, de cocina, tecnológicos, joyería, productos de automoción, electrónica, deportivos, para mascotas, etc. Solo hay que introducir en el buscador superior los términos requeridos o elegir una categoría. Un consejo: Si se busca algo muy específico, aunque la web está traducida al español, si se introduce el nombre en inglés se mejoran los resultados.

AliExpress también es ideal para hacer dropshipping, sobre todo si no se esta en la capacidad de comprar en grandes cantidades (como con Alibaba).

La diferencia entre una *pagina* de Instagram y una *marca*

Es fácil crear una pagina en Instagram. Cualquiera lo hace, y de hecho cada día aparecen muchas páginas nuevas. Sin embargo, son pocos los que construyen una marca a través de Instagram, consiguen miles de seguidores y ganan considerables sumas de dinero. Aquí te mostrare cómo distinguir si tienes una página o una marca:

PAGINA

- Publica contenido de otras cuentas. No es original con su contenido.
- No tiene identidad de marca.
- Es una del montón. No es única.
- La audiencia (los seguidores) no sienten que pertenecen a una comunidad.
- No vende productos que necesitan y quieren sus seguidores.

MARCA

- Crea su propio contenido. Es original.

- Tiene una clara identidad de marca (piensa en nuestras cuentas en redes sociales).
- Es una cuenta única y original. Destaca del montón.
- Los seguidores están conectados emocionalmente con la marca y la prefieren por encima de otras.
- Vende productos o servicios que necesitan y quieren sus seguidores.

No crees una pagina en redes sociales. Todos hacen eso. Las paginas son un fracaso y no obtendrás mucho dinero.

¡Usa las redes sociales para crear una marca! Solo las marcas ganan dinero por redes sociales.

Recuerda que en nuestro libro de redes sociales te explico cómo construir una marca a través de redes sociales… una marca como las nuestras.

¿Por qué necesitas vender en Amazon?

Aquí te mostraré los principales motivos por los que deberías vender por Amazon. Recuerda que todo el tema de Amazon lo explicamos con detalle en nuestro curso que encontrarás en nuestros sitios web:

- Amazon vende y envía 700 ítems cada segundo.
- 87% de la gente que tiene internet compra en Amazon.
- 78% de la gente en Estados Unidos compra en Amazon al menos una vez al mes.
- 3 de cada 4 teléfonos celulares tienen la app de Amazon descargada.

Si no estas vendiendo por Amazon estas perdiendo dinero. Mucho dinero.

15 apps que debes usar como inversor

Si no sabes cómo empezar tu carrera de inversor en activos de papel, revisa estas apps. Te brindarán información valiosa y te ayudarán a empezar.

- Market Watch.
- Seeking Alpha.
- TD Ameritrade.
- Sigfig.
- Investing.com
- CoinBase.
- Coin Market Cap.
- Yahoo Finance.
- Robinhood.
- StockTwits.
- Learn.
- Stash.
- Stockpile.
- Acorns.
- M1 Finance.

15 herramientas que debes tener para operar en Instagram

Si estas pensando en comenzar un negocio por Instagram y construir una marca, debes estudiar estas apps y trabajar con muchas de ellas para que te faciliten las cosas:

- FourSixty.
- Buffer.
- Later.
- LinkTree.
- Curalate.
- Grum.
- Hootsuite.
- Iconsquare.
- Mulpix.
- Owlmetrics.
- Plann.
- Snoopreport.
- Sprout Social.
- Repost.

Nota

Los piratas jamás harán un libro como este. Lo único que hacen es copiar, robar, alterar el contenido y violar derechos de autor. Si de verdad valoras la educación financiera, quieres seguir aprendiendo con libros como estos y no quieres participar en el robo de propiedad intelectual, sigue adquiriendo estos libros en nuestras redes sociales @Sociedadecaballeros, @ComoJugarMonopolio, @MrMonopolyStore, @HowToPlayMonopoly y en la tienda Kindle de Amazon. Si adquiriste este libro por algún otro medio, no nos responsabilizamos en lo absoluto por el contenido que leas, ya que pudo haber sido alterado; por los problemas que tengas al descargarlo, ya que puedes ser víctima de virus cibernéticos; ni por si se presenta el caso en que te estafen tu dinero. Adquiere los libros y cursos legalmente, apoya el contenido educativo único que transmiten y no apoyes la piratería.

Lo mejor de nuestro blog

El mejor blog de educación financiera lo encontraras ingresando a nuestro sitio web https://comojugarmonopolio.com/blogs-2/. Asegúrate de crear una cuenta, suscribirte y revisarlo con regularidad. Nadie te enseñará y se interesará tanto por tu educación financiera como nosotros.

¡No te pierdas de nada!

Aquí te mostrare nuestros mejores blogs.

MC BILLONARIO: BIENES RAÍCES=RIQUEZA

Ray Kroc no fundo ***Mc Donald´s***, pero fue quien lo convirtió en un negocio multibillonario.

Comenzó a vender franquicias ganando el 1.9% de cada venta. Como era ingreso ganado (el ingreso que más impuestos paga), apenas le alcanzaba para cubrir los gastos y aunque tenía muchas franquicias, este modelo no le era rentable.

Ray se dio cuenta que comprando los terrenos donde estaban las franquicias y arrendándolos, ganaba muchísimo más dinero.

De esta forma, convirtió el ingreso gana del negocio de hamburguesas, a ingreso pasivo en el negocio de los bienes raíces.

Compro los derechos de Mc Donald´s a los fundadores por $2.7 millones y el resto es historia.

El negocio de Mc Donald´s son los bienes raíces. Ray Kroc sabía la fórmula de los ricos:

Bienes raíces= Riqueza

Si entiendes el negocio de los bienes raíces, entiendes por qué Mc Donald´s paga 0% en impuestos.

Digamos que el negocio de hamburguesas obtiene $1 millón de ingreso ganado.

Ahora digamos que el negocio de bienes raíces cuenta con $1 millón en depreciación de sus inmuebles.

El millón en ingreso ganado de las hamburguesas se compensa con el millón en depreciación del negocio de bienes raíces.

El resultado final es que paga cero impuestos.

Si Mc Donald´s no tuviera bienes raíces, pagaría más de $450,000 en impuestos por su millón de ingreso ganado.

No te preocupes si no lo entiendes. Ni tu profesor con doctorado lo entenderá. Por eso los ricos se vuelven más ricos mientras tu profesor trabaja por un cheque de nómina.

LOS BIENES RAÍCES: EL PARAISO DE LOS RICOS

La deuda y los impuestos te pueden hacer muy pobre… excepto en los bienes raíces.

Los bienes raíces son la "imprenta" de los ricos.

Por ejemplo, supongamos que tienes $20,000 para invertir. Si adquieres propiedades apalancándote con el dinero de los bancos, puedes terminar adquiriendo activos con valor de hasta $100,000, asumiendo un 80% de apalancamiento financiero.

Supongamos que tu nueva inversión se valoriza al cabo de unos años y ahora vale $120,000. ¿Cómo puedes tomar este dinero, conservar el activo, reinvertir en otro inmueble y repetir el proceso, todo al mismo tiempo?

Dos palabras: deuda e impuestos.

Si aplicas un refinanciamiento por el nuevo valor de la propiedad (deuda), obtienes la plusvalía como dinero libre de impuestos. A continuación, la nueva deuda la amortiza el inquilino, tu reinviertes ese dinero aplicando un "intercambio equivalente" (intercambio 1031 como se le conoce en Estados Unidos), lo que significa que no pagas impuestos por las ganancias de capital, siempre y cuando cumplas unos requisitos y compres otra propiedad de inversión, y te vuelves a apalancar con el dinero del banco (sin pagar impuestos).

Toda la deuda que tienes te está haciendo más rico, ya que no la pagas tu: la paga tu inquilino y te sobra una ganancia.

Este es un método de inversión muy sofisticado que se hace en todo el mundo.

Suena sencillo, pero en la práctica es mucho más complejo.

Se necesita una alta educación financiera para operar de esta manera.

No necesitas un diploma, mucho dinero o ser un genio financiero. Cualquiera con educación financiera puede jugar monopolio en el mundo real si conoce los métodos.

En nuestra guía para invertir *Cómo jugar monopolio en el mundo real* te enseñare paso a paso como hacerlo.

EL MEJOR EMPLEADO SE REÚNE CON EL MEJOR EMPRESARIO

En el 2010, cuando Steve Jobs estaba luchando contra el cáncer, se reunió con el presidente de los Estados Unidos de aquel entonces, Barack Obama, durante 45 minutos. A continuación se presentan fragmentos del libre de Walter Issacson, Steve Jobs: "La administración debería ser más perceptiva en lo que se refiere a negocios. Steve describió lo sencillo que era construir una fábrica en China y dije que en Estados Unidos era casi imposible debido a las regulaciones y a los elevados costos". "Jobs ataco al sistema educativo; menciono que era demasiado anticuado y que se encontraba deteriorado por las reglas de los sindicatos. Hasta que los sindicatos no desaparecieran, prácticamente no habría esperanza de una reforma educativa. Los maestros deberían ser tratados como profesionales, dijo, no como obreros de una línea de ensamblaje. Los directores deberían ser capaces de contratar y despedirlos con base en su desempeño". "Es absurdo –añadió– que los salones de clase todavía funcionen con maestros parados junto a un pizarrón y libros de texto. Todos los libros, asesorías y materiales de aprendizaje deberían ser digitales e interactivos, diseñados según las necesidades de cada estudiante, y capaces de proveer retroalimentación en tiempo real". Gracias, Steve.

Los robots están desplazando a los trabajadores, los empleos se mudan a economías emergentes, la automatización está eliminando millones y millones de puestos de trabajo, las divisas del mundo se están devaluando constantemente por la masiva impresión de dinero de los bancos centrales, la apuesta de Wall Street con los derivados está causando explosiones mundiales, el sistema de pensiones y jubilaciones de todo el mundo está quebrado y es una bomba de tiempo que explotara más fuerte que las hipotecas *subprimes*, y países como Grecia, España, Italia, Portugal, Irlanda, Venezuela y muchos

más están en la quiebra y tal vez jamás se recuperen. La crisis que atravesamos y que aumentara en estos tiempos no es financiera: es educativa. Todo esto es causa del obsoleto sistema educativo.

El mejor empleado, Barack Obama, cree en darle pescado a la gente aumentando los impuestos y creando más subsidios. **El mejor empresario, Steve Jobs, cree en enseñarle a la gente a pescar implementando una reforma educativa que lleve al obsoleto sistema educativo de la era industrial, a la era de la información.**

¿QUÉ PREFIEREN LOS MONOS?

"Si pones bananas y dinero delante de los monos, los monos elegirán las bananas porque no saben que el dinero puede comprar muchas bananas.
En el mundo real, si le ofreces **EMPLEO y NEGOCIOS** *a las personas, la mayoría siempre se inclinara por un empleo porque no tiene ni idea que los negocios pueden traer muchísimo más dinero que los cheques de nómina.*
Los negocios y las inversiones generan ingresos pasivos, y estos son mucho mejor que los salarios, ya que los salarios pueden darte una vida, pero los ingresos pasivos pueden darte una fortuna".

–Jack Ma, fundador de Alibaba y el hombre más rico de China.

La escuela les enseña a las personas a ser monos. Les enseña a buscar un empleo seguro, un pequeño cheque de nómina y alienta a las personas para que ahorren dinero y salgan de deudas. El problema con esos consejos es que son para las personas promedio, y las personas promedio manejan un Toyota, tienen 2 semanas de vacaciones al año y trabajan muy duro toda su vida. Si eso es lo que quieres, entonces consigue un empleo y haz lo que la escuela enseña. Pero si no quieres ser un mono que se limita a obedecer órdenes y jamás cuestionar el statu quo, entonces la educación tradicional no es para ti.

Si tan solo las personas supieran que los ingresos pasivos son mejores que los cheques de nómina habrían menos "monos" pidiendo empleo, aumentos y subsidios y más empresarios creando productos nuevos, comercio e inversiones innovadoras.
La escuela fabrica monos… y esa es la raíz de todo el problema.

CÓMO LOS BANCOS CENTRALES CONTROLAN EL MUNDO

La Fed, el Banco Central Europeo, el Banco de Japón y otros bancos centrales han fabricado dinero para financiar las actividades bancarias a expensas de la gente. Desde la crisis financiera, estos ilusionistas han creado dinero, alterado la naturaleza del sistema financiero y orquestado un atraco que permite a los bancos más poderosos y a los bancos centrales dirigir el mundo.

Desde la crisis, los bancos centrales del G7 han inyectado dinero en bancos privados a través de un proceso monetario oscuro y poco convencional denominado Expansión Cuantitativa (EQ). EQ es un término sumamente complejo que implica a un banco central que fabrica dinero electrónico y luego lo inyecta en bancos y mercados financieros a cambio de la compra de bonos o valores. El resultado de esta maniobra es elevar la oferta monetaria dentro del sistema financiero, reducir las tasas de interés e impulsar el precio de esos valores. Este esquema hace que el costo del dinero se haga anormalmente barato y mantenga artificialmente de pie a los bancos que técnicamente están quebrados y a los sistemas financieros.

Diez años después de que comenzó la crisis, los seis grandes bancos de EE. UU. (JP Morgan Chase, Citigroup, Wells Fargo, Bank of América, Goldman Sachs, y Morgan Stanley) colectivamente retienen 43% más depósitos, 84% más activos y tres veces más dinero del que tenían antes de la crisis. La Fed permitió a los bancos más grandes de Wall Street duplicar el riesgo que aniquilo al sistema en 2008. Hay que recordar que la Fed nació como una propuesta de un banco central que respaldara a los bancos privados en el caso de una crisis financiera, no como un banco central que cuidara la economía. La Fed emergió como el último recurso para los bancos privados que necesitaban liquidez o, también, fabricar “dinero” cuando el crédito era limitado o no estaba disponible.

Los bancos centrales han creado una burbuja de dinero artificial, diseñada con el propósito de proveer a los bancos y mercados capital barato. El problema es que los bancos centrales no tienen un plan b en el caso de otra crisis, salvo seguir imprimiendo dinero. Nos dirigimos a otra época de crisis. La pregunta no es si sucederá, sino cuando sucederá.

Al igual que el Dr. Frankenstein, los bancos centrales han creado algo con implicaciones más allá de su propio entendimiento. Si la Fed sube las tasas muy alto o rápido, puede ocasionar un desplome global. Aunque no son elegidos por los votantes, los banqueros centrales influyen en el gobierno y en las decisiones más importantes de nuestro mundo.

EL FRAUDE DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO

Así es como funciona el fraude de las tarjetas de crédito: cuando usted firma un recibo de pago con tarjeta de crédito en algún establecimiento de comercio, está creando lo que se llama un "instrumento negociable". Un instrumento negociable es cualquier documento que este firmado y sea convertible en dinero o pueda ser usado como dinero. El establecimiento toma este instrumento negociable y lo deposita en su cuenta corriente mercantil, una cuenta especial requerida para todos los establecimientos que aceptan crédito. La cuenta aumenta su saldo por el valor del recibo de pago, indicando que al establecimiento se le ha pagado. El recibo es entonces enviado a la compañía de tarjetas de crédito (VISA, MasterCard, etc.), que agrupa sus deudas y se las envía al banco. El banco entonces le envía un extracto que usted paga con un cheque, ocasionando que su cuenta sea debitada. En ningún momento el banco le ha prestado su dinero o el de sus depositantes. En lugar de ello, su recibo de pago (un instrumento negociable) se ha convertido en un "activo" en contra del cual se ha otorgado crédito. El banco no ha hecho nada excepto monetizar su pagare (I.O.U) o promesa de pago.

Cuando usted presta a alguien su propio dinero, sus activos disminuyen por el mismo valor que aumentan los activos del prestatario. Pero cuando un banco le presta dinero a usted, los activos del banco aumentan. Sus pasivos también aumentan, puesto que sus depósitos son contabilizados como pasivos; pero el dinero no está allí realmente. Es simplemente una obligación: algo que se le debe pagar al depositante. El banco convierte su promesa de pago en activo y pasivo al mismo tiempo, balanceando sus libros sin transferirle a usted ningún dinero preexistente.

La trampa de la deuda en espiral, que ha sometido a las personas financieramente desposeídas a tasas de interés usureras por el uso de algo que los prestamistas nunca tuvieron, es efectivamente un fraude contra los prestatarios.

Web of Debt

Ellen Hodgson

LA CASA DE MORGAN Y LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

El asesinato del archiduque Francisco Ferdinand de Austria-Hungría por un nacionalista serbio en 1914 fue un duro golpe para Austria, pero no fue una razón suficiente para sumergir al mundo en una guerra que reclamaría más de 10 millones de vidas.

Para financiar las primeras etapas de la Primera Guerra Mundial, Inglaterra y Francia tomaron fuertes prestamos de los inversionistas en Estados Unidos y seleccionaron la Casa de Morgan como agente de ventas para sus bonos. Morgan también actuó como su agente de compras en Estados Unidos para materiales de guerra, obteniendo así ganancias en ambos lados del flujo de efectivo: cuando el dinero fue prestado y cuando el dinero fue gastado.

Pero la guerra comenzó a ir mal para los aliados cuando los submarinos alemanes tomaron el control virtual de las rutas marítimas del Atlántico. Mientras Inglaterra y Francia se acercaban a la derrota o a una paz negociada con los términos de Alemania, cada vez era más difícil vender los bonos. El flujo de efectivo de Morgan comenzó a estar amenazado. Además, si los bonos que se vendieron antes fallaban, como ciertamente lo harían tras la derrota, el consorcio de Morgan sufriría enormes pérdidas.

La única manera de salvar al Imperio Británico, restablecer el valor de los bonos y sostener el flujo de efectivo de Morgan y los banqueros era hacer que el gobierno de Estados Unidos proporcionara el dinero. Pero, dado que las naciones neutrales no podían hacer eso por el tratado, los Estados Unidos tenían que entrar en la guerra. Se hizo un acuerdo secreto para lograr este fin. Mientras tanto, Morgan compro el control sobre los segmentos principales de los medios de comunicación y dirigió un bombardeo editorial contra Alemania, haciendo un llamado a la guerra como un acto de patriotismo.

A los niños se les enseña que el Tío Sam entro en la guerra “para hacer del mundo un lugar seguro para la democracia”. Pero, realmente, los tambores de guerra americanos fueron golpeados por hombres con objetivos mucho menos idealistas.

LA CONSPIRACIÓN DE LOS BANQUEROS CONTRA JFK

En 1981, un rumor comenzó a circular diciendo que el presidente Kennedy había sido asesinado por agentes ocultos del poder monetario porque había firmado la Orden Ejecutiva #11110, la cual instruía al Tesoro para que imprimiera más de $4 mil millones de Notas de EE. UU. Ese es el dinero que existía en la antigüedad, antes de que los bancos centrales tomaran el poder de la economía: papel moneda sin respaldo en oro o plata, pero en vez de emitirlo la Reserva Federal (el banco central de Estados Unidos, que realmente no es un banco, no tiene reservas y no es federal) y cobrar intereses por el mismo, lo imprimía el gobierno y no había cobro de intereses para los banqueros.

Según el rumor, los banqueros estaban furiosos porque perderían los pagos de intereses en el suministro de ese dinero. Cuando la orden fue rastreada, sin embargo, incluía Certificados de Plata (Silver Certificates), no Notas de Estados Unidos (United States Notes). Los Certificados de Plata están respaldados por plata, lo que significa que son dinero real, así que el rumor estaba equivocado en ese punto.

Pero tampoco hay intereses pagados a la Reserva Federal por los Certificados de Plata, así que el rumor estaba en lo correcto en ese punto.
Independientemente de que el rumor este en lo correcto o no, lo escalofriante es lo siguiente: solo dos presidentes de Estados Unidos a lo largo de la historia han desafiado e intentado abolir los bancos centrales del país: Lincoln y Kennedy. ¿Qué tienen ambos en común? Fueron asesinados misteriosamente.

¿QUÉ MIRA UN BANQUERO A LA HORA DE OTORGAR UN PRÉSTAMO?

Déjame decirte un pequeño secreto de la industria bancaria: los banqueros te necesitan más de lo que tú los necesitas. Piénsalo por un momento. Sin deudores, es decir, sin personas que pidieran prestado, un banco no haría dinero.

¡Nos necesitan!

Entonces, ¿por qué es tan difícil para algunas personas obtener un préstamo? Porque un banquero, en la mayoría de las ocasiones, prefiere rechazar un préstamo que otorgar un mal préstamo.

El proceso para obtener un préstamo es como abrir una caja fuerte: se abre con el código correcto. Si ingresas el código correcto, tu préstamo será aprobado. Cuando un banquero mira tú solicitud de préstamo para decidir si te aprueba o te rechaza, quiere asegurarse de que tengas el código correcto. Hay entre 12-15 requerimientos, que varían un poco dependiendo de si es una propiedad grande de inversión o una propiedad pequeña residencial, pero aquí te mostrare los aspectos más importantes que debes tener en cuenta:

1. Estados financieros: Tus estados financieros o los de tu negocio son tu boleta de calificaciones en el mundo real. Si no llevas estados financieros claros de forma regular, un banquero lo tomara como una señal de alerta y pensara que eres descuidado con el dinero y con tus finanzas. Después de todo, ¿por qué prestarte dinero si no sabes cómo administrar tu propio dinero?
2. Tipo de propiedad: Un banquero quiere saber si es unifamiliar, multifamiliar, comercial, etc. En el caso de que sea una propiedad residencial unifamiliar, el banquero no la

considera una propiedad que genere ingresos y por lo tanto mirara con mucho más cuidado al solicitante del préstamo.

3. Relación Deuda-Ingreso: Esta es la relación entre cuanta deuda tienes y cuanto ingreso recibes (lo ideal es menor de un 0.27 o 27%).
4. Relación Préstamo-Valor: Algunos bancos solo prestan un 70% del valor tasado de la propiedad. Si este es un requisito del banco y buscas un financiamiento del 80%, no lo obtendrás. Esta relación varía dependiendo de cada banco o institución financiera.
5. Scoring Crediticio: Tu historial crediticio es importante porque indica el riesgo que representas.
6. Proporción de Cobertura de Deuda (PCD): Esta es fundamental, pero solo se analiza para propiedad grandes de inversión. Si vas a comprar un apartamento o una propiedad "*de una sola puerta*", al prestamista no le importa mucho el PCD porque se asume que una propiedad pequeña es para vivir, no para invertir. Pero para propiedades multifamiliares grandes (5 unidades o más), la PCD es clave. Algunos banqueros exigen una PCD mínimo de 1.25. Eso significa que si la deuda anual será de $100,000, el ION de la propiedad debe ser mínimo de $125,000 para cumplir con los requerimientos.
7. Experiencia: Entre más experiencia tenga un solicitante con productos de deuda y propiedades de inversión, más posibilidades tiene de ser aceptado porque ya tiene un historial de éxito que lo respalda.
8. Reservas de efectivo: Un banquero quiere saber si tienes reservas de emergencia para afrontar los pagos hipotecarios

en caso de que algo salga mal con la inversión y no se desempeñe como se esperaba.

9. Criterio del prestamista: Es posible que no cumplas con todos los requisitos, pero si cumples con los que el prestamista que te está atendiendo considera más importantes, puedes ser aceptado. Algunos prestamistas son más flexibles en algunos aspectos pero más rígidos con otros, como por ejemplo, su PCD requerida.

   En ocasiones, tu aprobación o rechazo puede ser muy subjetivo y depende del juicio de cada banquero, de cómo le presentes el negocio, la información y de la imagen tuya que se lleve consigo.

Los banqueros quieren prestarte dinero. Mucho dinero. Facilítales su trabajo. Próximamente tendremos cursos educativos de bienes raíces y libros de estos temas para profundizar en una de las partes más importantes que debe conocer todo inversionista: usar DOP (Dinero de Otras Personas) para invertir.

Aprende sobre educación financiera, bienes raíces y estudio ejemplos paso a paso de inversiones en el mundo real con los libros ***Cómo jugar Monopolio en el mundo real*** y ***Cuatro casas verdes… un hotel rojo***. En la sección de “libros” los encontraras”. También puedes aprender más de este tema de la deuda y los bancos con nuestro ***Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces***, donde nos adentraremos en este mundo.

¿POR QUÉ LA MAYORÍA FRACASA INVIRTIENDO EN BIENES RAÍCES?

"*90% de todos los millonarios lo lograron adquiriendo y **conservando** bienes raíces. Se ha hecho más dinero en los bienes raíces que en todas las inversiones industriales combinadas*". Andrew Carnegie, uno de los hombres más ricos de América en el comienzo del siglo 20.

Los ricos invierten en bienes raíces que producen flujo de efectivo. Este es un activo del cual se pueden apalancar con deuda buena (deuda que esta amortizada y que paga alguien más), la propiedad cubre todos los gastos operativos y el incremento en la renta cada año ocasiona que la propiedad se aprecie hasta llegar a un punto donde se venda o se refinancie para recuperar todo el dinero invertido.

Si los bienes raíces son la inversión preferida de los ricos y una inversión que ha mostrado su potencial a lo largo de la historia, ¿por qué la gran mayoría fracasa o tiene resultados mediocres? ¿Por qué las personas convierten una inversión que debería ser pasiva, en un trabajo estresante de tiempo completo?

Esta es la respuesta que dio Grant Cardone, uno de los emprendedores más reconocidos del mundo que posee miles de propiedades: "*Cualquier propiedad que tenga menos de 16 unidades no producirá suficiente flujo de efectivo para asegurar hacer un gran negocio. Nunca inviertas en una sola puerta. Vive donde solo haya una puerta e invierte donde haya muchas puertas. Las viviendas unifamiliares en su mayoría son malas inversiones y en los últimos 30 años han ganado un 1% al año cuando se ajusta la inflación*".

¿Por qué tiene razón Grant Cardone? Porque si compras una sola unidad estas aumentando tu riesgo porque dependes de un solo

inquilino. Las propiedades multifamiliares pueden tener el 15% de sus unidades vacías y aun así recibirán flujo de efectivo positivo, ya que no dependen de un solo inquilino. En cambio, si una propiedad unifamiliar pierde un inquilino, su flujo de efectivo se vuelve negativo. Aunque parezca más fácil comprar y administrar pocas unidades, es más difícil mantenerlas a largo plazo y ganar dinero con ellas. Piénsalo. Necesitas conseguir y hacer el trámite de una hipoteca para cada unidad. Si tienes 16 propiedades así, son 16 hipotecas diferentes. Y en algún punto, un prestamista te mirara y no te prestara nada por la cantidad de deuda que tienes. En cambio, si tienes una sola propiedad con 16 unidades, tendrás una sola hipoteca, una sola compañía que te administra todo en su conjunto y no experimentaras un 100% de vacancia que experimentarías si una sola propiedad unifamiliar se desocupara.

A parte de todo esto, la mayoría fracasa porque no conoce uno de los secretos mejores guardados de los prestamistas: ***es más fácil conseguir un préstamo para una propiedad grande de apartamentos que para una vivienda unifamiliar***. Los bancos normalmente aman los apartamentos, y son la clase de activos preferidos para hacer prestamos en la actualidad porque han probado su habilidad para producir flujo de efectivo sin importar las condiciones económicas. Las viviendas unifamiliares, por otro lado, no son vistas como propiedades de inversión que producen flujo de efectivo sino como propiedades residenciales donde la gente compra para vivir. En otras palabras: para una propiedad grande, el banco basara la decisión de prestarte dinero o no mirando las operaciones de la propiedad; en una propiedad de 1-4 unidades, el banco basara la decisión de prestarte dinero o no mirando tus ingresos personales.

Los ricos se vuelven más ricos porque tienen acceso a los mejores negocios y a la mejor deuda y la persona promedio sigue siendo promedio porque jamás tiene acceso a los mejores negocios ni a la mejor deuda.

Una última reflexión.

El mundo necesita más que nunca empresarios que salgan y creen empleos estables. El mundo necesita personas que sepan valerse por si mismas. El mundo necesita personas que creen oportunidades para los demás. El mundo no necesita más personas que hagan fila en la oficina de desempleo o reclamen más subsidios, o hagan manifestaciones en contra de los ricos o busquen formas de que el gobierno cuide de ellas.

Al leer este libro y al poner en práctica en el mundo real lo que en él aprendiste, estás siendo parte de la solución al problema más grande que tenemos en la actualidad: la desigualdad.

No le des dinero a los pobres, ¡regálales libros! La única forma de erradicar la pobreza es con educación, pero no con la educación que venden en la escuela. Ningún candidato político, líder espiritual o filántropo puede eliminar la pobreza, así que no tengas muchas esperanzas cuando salgas a votar. La pobreza solo se puede eliminar esparciendo el conocimiento, de persona en persona. Si eres pobre y no tienes educación financiera, puedo darte millones como caridad, pero al final del día seguirás siendo pobre.

Dale pescado a un hombre, y lo alimentarás por un día. Enséñale a pescar, y lo alimentarás toda la vida.

Es hora de que las personas aprendan a pescar.

Solo hay una forma de solucionar este problema que se hace mayor cada día: con educación financiera. Necesitamos más personas con educación financiera que creen empleos, comiencen negocios, provean viviendas e inviertan en la economía. No tiene sentido seguir

entrenando a las personas a que sean empleadas en un mundo donde los empleos están desapareciendo, se están mudando a economías emergentes con mano de obra barata o los están desempeñando los robots.

Recuerda lo que dijo en su momento el presidente Kennedy:

“No te preguntes qué puede hacer tu país por ti. Pregúntate qué puedes hacer tú por tú país”.

Espero conocerte algún día y que me cuentes tu historia de éxito.

Ha sido un verdadero privilegio pasar este tiempo contigo.

¡Nos encontraremos muy pronto!

Un abrazo.

Santiago R. T.

Libros y cursos nuestros

Estos son los libros actuales y los cursos pertenecientes al mismo autor, a @Sociedadecaballeros, a @ComoJugarMonopolio, a @MrMonopolyStore y a @HowToPlayMonopoly (recuerda que puedes adquirir todos nuestros libros en tapa blanda en Amazon):

COMO JUGAR MONOPOLIO EN EL MUNDO REAL

Por qué la renta de una casita verde es mejor que un cheque de nómina



SANTIAGO R. T.

CÓMO JUGAR MONOPOLIO EN EL MUNDO REAL

Por qué la renta de una casita verde es mejor que un cheque de nómina

✓Cómo funciona el dinero y los bancos centrales en el mundo.
✓Cómo leer estados financieros.
✓La diferencia entre activos y pasivos.
✓Por qué los ahorradores son perdedores.
✓Cómo usar la deuda para hacerte rico.
✓La diferencia entre un inversionista y un especulador.
✓Cómo ganar varios tipos de ingresos pasivos.
✓Cómo analizar propiedades pasó a paso.
✓Cómo armar un equipo de especialistas y que esperar de cada miembro.
✓Una técnica para saber que propiedad comprar, cuanto pagar por esta y cuanta rentabilidad esperar. El riesgo es casi cero si aplicas esta metodología.
✓Cómo puedes administrar una propiedad.
✓Todo lo que necesitas saber para cerrar el trato y dormir tranquilo por las noches.
✓Cómo hacerte rico aprovechando una recesión.

✓Consejos para que emprendas un negocio exitoso.
✓Hábitos que al aplicarlos cada día te cambiaran la vida.
✓Lo que hacen todos los millonarios que los demás no se imaginan.
✓Cómo seguir adelante y sobreponerse a todo.
… y muchas cosas más.

COMO GANAR $50,000 DOLARES EN REDES SOCIALES

APRENDE A GANAR 100K SEGUIDORES Y $50,000 DOLARES EN MENOS DE SEIS MESES CON POCO DINERO



CÓMO GANAR $50,000 DÓLARES EN REDES SOCIALES

Aprende a ganar 100K seguidores y $50,000 dólares en menos de seis meses con poco dinero

En este libro te mostrare los secretos de las redes sociales y los pasos que seguí para crear dos marcas en Instagram, Facebook, Snapchat y Twitter con más de 150,000 seguidores y una ganancia de más de $50,000 USD en menos de seis meses invirtiendo tan solo $300 dólares.

Te enseñare lo siguiente:

✓Cómo ganar dinero por redes sociales sin invertir dinero.

✓Cómo convertirse en un auténtico *influencer*.

✓Cómo crear una marca en redes sociales desde cero.

✓Guía paso a paso para comenzar.

✓Cómo automatizar tus redes sociales.

✓Conocerás los secretos de Instagram.

✓El tesoro más importante de las redes sociales.

✓Guía rápida para comenzar a ganar seguidores.

✓Cómo hacer una campaña de marketing para ganar 15k seguidores en 1 semana.

✓Cómo hacer una campaña de email marketing.

✓Cómo usar WhatsApp para vender.

✓Ideas para ganar dinero por redes sociales.

✓Cómo vender cualquier cosa.

SANTIAGO R. T.

COMO VOLVERSE UN EMPRESARIO

Aprende a construir un negocio exitoso paso a paso y a levantar capital.



CÓMO VOLVERSE UN EMPRESARIO

Aprende a construir un negocio exitoso paso a paso y a levantar capital

Este material inédito es lo que estabas esperando. Déjame mostrarte lo que encontraras en este libro:

✓Cómo construir un negocio

✓Cómo levantar capital

✓Cómo presentarle un negocio a un inversionista

✓Cómo conocer y analizar los números de un negocio

✓Directorio de inversionistas en Latinoamérica

✓Cómo pasar de una idea aun negocio exitoso y automatizado

✓Cómo vender

✓Cómo manejar y formar tu equipo de negocios

✓Cómo tratar con inversionistas de capital de riesgo

✓Las 7 fases de todo emprendimiento.

✓Cómo analizar la factibilidad de una idea.

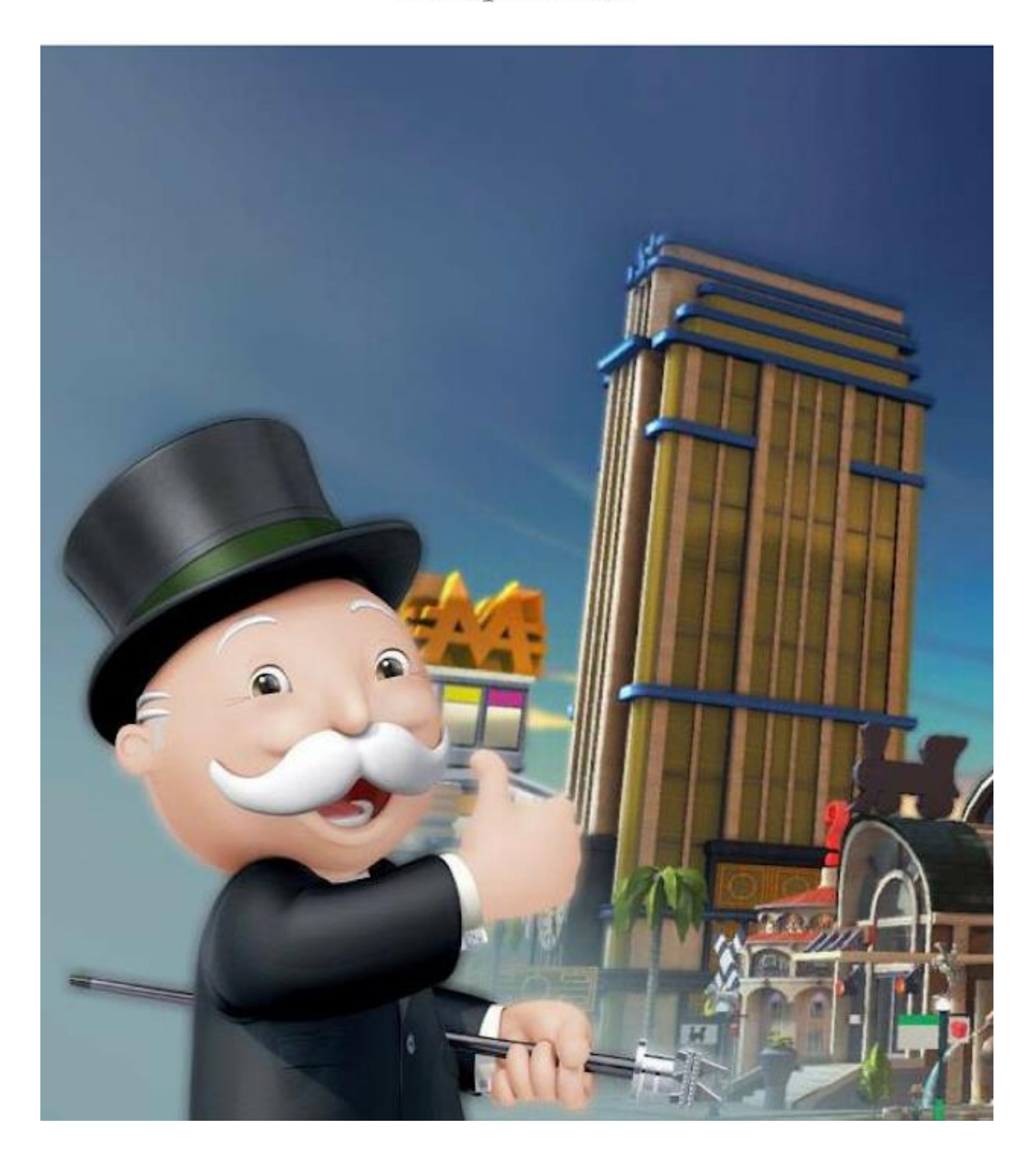
✓Cómo impulsar tu negocio con las redes sociales

…y muchas cosas más.

SANTIAGO R. T.

CUATRO CASAS VERDES... UN HOTEL ROJO

Cómo usar la deuda y los impuestos para enriquecerse



CUATRO CASAS VERDES… UN HOTEL ROJO

Déjame mostrarte todo lo que aprenderás en este libro:

✓Cómo imprimen dinero los bancos comerciales.

✓Cómo nació el primer banco central del mundo.

✓Cómo nació la Reserva Federal.

✓Cómo funciona el fraude de las tarjetas de crédito.

✓Los tres diferentes métodos que tiene un banco central para crear dinero-deuda.

✓La Casa de Papel y su funcionamiento.

✓Cómo funciona la mentira del impuesto sobre la renta.

✓Cómo ha evolucionado la crisis financiera mundial en el último siglo.

✓Cómo funciona la economía después de 1971.

✓Cómo se esparcieron los petrodólares por el mundo.

✓La conspiración contra el dólar.

✓Cómo invertir en bienes raíces por flujo de efectivo.

✓Cómo pagar poco o nada de impuestos invirtiendo en bienes raíces.

✓Cómo refinanciar propiedades y obtener dinero libre de impuestos.

✓Cómo obtener un ROI infinito con los bienes raíces.

✓Por qué los ricos pagan poco o nada de impuestos… legalmente.

✓Cómo obtener varias fuentes de ingresos fantasmas con los bienes raíces.

✓Cómo imprimir dinero legalmente.

✓Cómo invertir a través de un negocio.

✓Cómo convertir el ingreso ganado en ingreso pasivo.

CÓMO HACER DINERO EN



DESDE CERO

Juan E. R.



SOCIEDADECABALLEROS



COMOJUGARMONOPOLIO

CÓMO HACER DINERO EN AMAZON DESDE CERO (CURSO)

Déjame mostrarte todo lo que aprenderás en este curso:

✓Cómo generar ingresos sin dinero.
✓Cómo convertir a Amazon en tu mejor socio.
✓Cómo aprovechar todas las modalidades de negocio en Amazon
✓Por qué vender en Amazon.
✓Cómo crear tu cuenta de vendedor.
✓Cómo obtener una cuenta bancaria en Estados Unidos.
✓Cómo funciona la logística de Amazon.
✓Cómo vender en Amazon sin manejar inventario.
✓Cómo encontrar proveedores en China.
✓Técnicas para negociar con tus proveedores.
✓Cómo encontrar el mejor producto.
✓Cómo publicitar tu producto en Amazon.
✓Cómo hacerte rico aprovechando el capitalismo americano.
✓Cómo utilizar Jungle Scout para buscar tu producto.
✓Herramientas gratuitas que te ahorraran tiempo y dinero.
✓Cuales son los costos de vender en Amazon
✓Cómo calcular tus ganancias y elegir el producto en base a estas.

Contenido del curso:

- 7 horas y media de curso.
- 8 módulos
- Una guía por cada modulo
- Herramientas gratuitas
- Hojas de Cálculo
- Ejemplos reales
- No necesitas dinero para empezar.

Aprenderás paso a paso cómo crear cada cuenta, cómo usar cada herramienta y cuando termines el curso te garantizo que podrás empezar a generar ingresos en Amazon.

CURSO DE MR. MONOPOLY PARA INVERTIR EN BIENES RAÍCES



SOCIEDADECABALLEROS
COMOJUGARMONOPOLIO





CURSO DE MR. MONOPOLY PARA INVERTIR EN BIENES RAÍCES

Déjame mostrarte todo lo que aprenderás en este exclusivo curso:

✓ **Modulo 1:** Introducción a la inversión en bienes raíces (ventajas de los bienes raíces, desventajas, tipos de propiedades, clases de vecindarios, famosos que invierten en propiedades, etc.).

✓ **Modulo 2:** Cálculos & conceptos de Mr. Monopoly (más de 40 términos que debe conocer todo inversionista profesional y ejemplos paso a paso de cada concepto usando el ***Real Estate Analyzer***).

✓ **Modulo 3:** Los bienes raíces son un deporte de equipo (los miembros de tu equipo que necesitas para invertir exitosamente).

✓ **Modulo 4:** Invirtiendo en los mejores mercados (cómo analizar un mercado como lo hace un profesional y por qué el mercado es más importante que la propiedad misma).

✓ **Modulo 5:** Casos de estudio avanzados (7 ejemplos sofisticados y 4 casos de estudio avanzados donde estudiamos usando el ***Real Estate Analyzer*** propiedades unifamiliares, multifamiliares, de uso mixto y reconvertidas).

✓ **Modulo 6:** Negociando el mejor financiamiento (lo que necesitas saber para obtener financiamiento de un banco y 7 formas alternas de financiamiento creativo que puedes implementar para comprar bienes raíces si tienes poco o nada de dinero o un mal crédito).

✓ **Modulo 7:** El arte de negociar y cerrar el trato (formas de negociación avanzadas, tácticas y principios que se deben implementar para cerrar buenos tratos).

✓ **Modulo 8:** Administra tu imperio inmobiliario (sistemas de administración y todo lo que tiene que hacer un casero para optimizar su inversión y manejar correctamente a los inquilinos).
✓ **Modulo 9:** Estrategias para comenzar (4 estrategias explicadas paso a paso para comenzar a invertir en bienes raíces).
✓ **Modulo 10:** Secciones de regalo (secciones adicionales, tips, consejos y muchas cosas más que aumentarán con el paso del tiempo).

Contenido del curso:

- Más de 35 horas y media de curso.
- 10 módulos.
- Todos los estudiantes reciben nuestros dos programas exclusivos y originales de Excel para analizar propiedades en la vida real y analizar pequeños y grandes negocios: el ***Real Estate Analyzer*** y el ***Real Estate Analyzer Pro***.
- Puedes hacer el curso en el dispositivo que quieras, desde donde quieras, las veces que quieras, a tu ritmo.
- Tendrás acceso de por vida al curso y a sus actualizaciones gratuitas sin costos adicionales.
- El pago por el curso es un pago único.

Puedes encontrar más información del curso ingresando aquí:
www.comojugarmonopolio.com/cursos
www.sociedadecaballeros.com/cursos

Haz clic debajo de la portada del curso donde dice “Inscribirme en el curso” para obtener más información y adquirirlo.



Si tienes dudas o necesitas asistencia con la compra puedes escribirnos a nuestras redes sociales o a nuestro WhatsApp *+57 320 6523238.*

Próximamente tendremos este revelador libro:

SANTIAGO R. T.

EL MATRIX ES REAL

La conspiración secreta de los banqueros

"Esta es tu última oportunidad. Después de esto, no hay vuelta atrás. Toma la píldora azul: el cuento termina, despiertas en tu cama y creerás lo que quieras creer. Toma la píldora roja: permaneces en el país de las maravillas y te mostraré qué tan profundo llega la madriguera. Recuerda, todo lo que estoy ofreciendo es la verdad, nada más."

—Morpheus

Y estos exclusivos cursos:




CÓMO HACER DINERO CON MAQUINAS EXPENDEDORAS Y CAJEROS ATM DESDE CERO
MANUELA V.M
SOCIEDADECABALLEROS
COMOJUGARMONOPOLIO


UNIVERSIDAD DE
MR. MONOPOLY
CÓMO PASAR DE TENER CASITAS VERDES A
CONSTRUIR GRANDES HOTELES ROJOS

Estos cursos y este libro estarán disponibles en nuestros sitios web a finales del 2019 o en el transcurso del 2020. Mantente pendiente y no te pierdas del mejor material de educación financiera que tenemos para ti.

Puedes encontrar más información de nuestros productos y sus descuentos/promociones aquí:

http://www.sociedadecaballeros.com/

http://www.sociedadecaballeros.com/libros/

http://www.sociedadecaballeros.com/cursos/

http://www.comojugarmonopolio.com/

http://www.comojugarmonopolio.com/libros/

http://www.comojugarmonopolio.com/cursos/

Y en nuestro sitio web en inglés:

http://www.how2playmonopoly.com/

Mantente atento a nuestras redes sociales, a nuestros sitios web y a nuestros estados de WhatsApp para que conozcas nuestros productos nuevos, regalos, blogs y demás proyectos. Tenemos todo un mundo educativo y emocionante para ti.

Libros gratis:

INVIRTIENDO COMO MR. MONOPOLY

SANTIAGO R. T.




www.comojugarmonopolio.com
www.sociedadecaballeros.com


SANTIAGO R. T.
GANA EL JUEGO DEL DINERO SIN NECESIDAD DE IR A LA UNIVERSIDAD
Cómo puedes convertir $300 USD en $100,000 USD

Escríbenos a nuestro WhatsApp ***+57 320 6523238*** *para obsequiártelos (debes tenernos agregados para que te lleguen y asegúrate de escribir el +57 cuando vayas a guardarnos en tu lista de contactos).*

Nuestro compromiso es con tu educación financiera.

Contáctanos



@Sociedadecaballeros

@ComoJugarMonopolio

@MrMonopolyStore

@HowToPlayMonopoly



soportesociedadecaballeros@gmail.com



@sdecaballeros

Páginas Web:

www.sociedadecaballeros.com

www.comojugarmonopolio.com

www.how2playmonopoly.com



@Sociedadecaballeros

@ComoJugarMonopolio

@HowToPlayMonopoly



Escríbenos a nuestro WhatsApp *+57 320 6523238* para regalarte libros gratuitos y tenerte notificado de nuestros próximos libros, cursos, blogs y demás proyectos.